МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ІВАНА ФРАНКА

КАТЕДРА ЗАГАЛЬНОГО МОВОЗНАВСТВА

**СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ КОНФРОНТАТИВНОГО СПІЛКУВАННЯ У ХУДОЖНЬОМУ ДИСКУРСІ (ТЕКСТІ) НА МАТЕРІАЛІ РОМАНУ**

**ІВАНА** **БАГРЯНОГО «САД ГЕТСИМАНСЬКИЙ»**

Магістерська робота:

студентки ІІ курсу

філологічного факультету

групи ФЛЛм-21

Курницької Романи Ігорівни

Науковий керівник:

старший викладач катедри

загального мовознавства

Процак Любов Миронівна

Львів 2023

**ЗМІСТ**

**ВСТУП**……………………………………………………...……………………...3

**РОЗДІЛ 1.** **КОМУНІКАТИВНА СТРАТЕГІЯ І КОМУНІКАТИВНА ТАКТИКА В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОЇ ЛІНГВІСТИЧНОЇ ПРАГМАТИКИ**…………………………………………………………………..9

1.1. Комунікативні стратегії і комунікативні тактики як категорії лінгвістичної прагматики………………………………………………………………………....9

1.2. Основні підходи до вивчення стратегій і тактик комунікації..…………....14

1.3. Типологія комунікативних стратегій і тактик їх втілення в комунікативній лінгвістиці…………………..…...……………………….......…………………...20

Висновки до розділу 1……………………………...…………………………….26

**РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЙ І ТАКТИК КОНФРОНТАТИВНОГО СПІЛКУВАННЯ**………………………………...28

2.1. Стратегії і тактики у межах конфронтативної мовленнєвої взаємодії……28

2.2. Вербальна агресія як межовий вияв конфронтативного спілкування…….37

2.3. Методи, методики і прийоми аналізу комунікативних стратегій і тактик..44

Висновки до розділу 2………………………………………………….………...54

**РОЗДІЛ 3.** **СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ КОНФРОНТАТИВНОГО СПІЛКУВАННЯ У ХУДОЖНЬОМУ ДИСКУРСІ (ТЕКСТІ) (на матеріалі роману Івана Багряного «Сад Гетсиманський»)** ….............................……..55

Висновки до розділу 3…………………………………………………….…….104

**ВИСНОВКИ**……………………………………………………………………106

**СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ДЖЕРЕЛ** …………..…109

**ДОДАТКИ**…...……………………………………………………………….…119

Додаток А. Комунікативні стратегії і тактики спілкування персонажів……119

Додаток Б. Фрагменти художнього дискурсу (тексту) Івана Багряного «Сад Гетсиманський»…………………………………………………………………125

**ВСТУП**

Лінгвістична наука на сучасному етапі відійшла від традиційного системно-структурного підходу та еволюціонувала до дисципліни, яка охоплює множинність аспектів, характеризується антропоцентричністю, динамічністю та орієнтацією на функціонально-комунікативні процеси. У сучасних лінгвістичних дослідженнях спостерігається інтерес науковців до комунікативного аспекту мови, що вивчається як феномен людської життєдіяльності, як засіб реалізації ідентичності особистості та як форма організації комунікації в процесі спільної діяльності людей. У цьому контексті прослідковується переорієнтація дослідницьких зусиль з традиційного аналізу мовної системи на вивчення продуктів комунікативної діяльності.

Упродовж другої половини ХХ ст. відбувся розвиток різноманітних нових напрямків, що включають аналіз живої природної мови. Особлива увага була приділена так званим міждисциплінарним галузям, що сформувались на перетині мовознавства та інших галузей знань, серед яких особливе місце займає комунікативна лінгвістика, а також лінгвістична прагматика, яка склалася в її межах.

Прагматика виявляється на всіх рівнях і категоріях мовної системи; цими категоріями є мовленнєві акти, жанри, дискурси. Прагматичні явища є гетерогенними та охоплюють: мікропрагматику – прагматика одиниць мовного коду (імплікації та імплікатури спілкування, пресупозиції, прагматичні аспекти референції, дейксису, анафори, мовленнєвих актів, жанрів, дискурсів); макропрагматику – прагматика категорій мовного коду (інтенціональність, стратегії, тактики, максими, тональності, атмосфера, регістр спілкування; комунікативна компетенція мовців; категорії точки зору, емпатії, фокусу емпатії, модальності); мегапрагматику – прагматика категорій міжособистісної інтеракції (аспекти невербальних засобів мовлення, сутність мовчання у комунікації).

Комунікативні стратегії і тактики як категорії макропрагматики відіграють важливу роль у процесах планування і реалізації комунікації. Вони виявляються у кооперативному і конфронтативному (некооперативному) типах дискурсу, що корелюють з гармонійним і дисгармонійним мовленням. Межовим виявом конфронтативного спілкування вважаємо перетікання його у вербальну агресію, а в подальшому невербальну агресію.

Сучасна літературні і лінгвістичні дослідження нерідко перетинаються у сфері аналізу художнього тексту, де йдеться про мову не просто як засіб вираження думки, але й як про засіб художньої взаємодії, що заслуговує глибокого вивчення. Головним чинником, що визначає художній дискурс, є його прагматичний аспект, адже основна ціль цього типу дискурсу полягає у створенні емоційно-вольового та естетичного впливу на адресатів[[1]](#footnote-1). Особливий інтерес у цьому контексті представляє конфронтативне спілкування, що виходить за межі звичайного обміну інформацією. Роман Івана Багряного «Сад Гетсиманський» як історія, що розгортається на тлі репресій і сталінських чисток, представляє досліднику не лише історичний зріз епохи, але й глибокий аналіз вербальної взаємодії, а саме – конфронтативного спілкування.

**Актуальність** вибраної теми зумовлена акцентуванням сучасних лінгвістичних досліджень на аналізі проблематики, що виникає в контексті інституційного спілкування. Крім того, актуальність зумовлена особливим інтересом сучасної лінгвістики до категорій лінгвістичної прагматики –комунікативної стратегії і комунікативної тактики. Проте, поза увагою вчених-комунікативістів залишаються механізми функціонування конфронтативних стратегій і тактик у межових ситуаціях переходу конфронтативної мовленнєвої взаємодії у фазу агресивної. Розгляд цього аспекту має істотне значення для глибшого розуміння динаміки та особливостей, а також нейтралізації конфліктних мовленнєвих процесів.

**Обʼєктом** дослідження магістерської роботи є художній дискурс (текст), який містить конфронтативні мовленнєві взаємодії.

**Предметом** дослідження є стратегії і тактики конфронтативного спілкування персонажів у художньому дискурсі (тексті).

**Матеріалом** дослідження послужив роман Івана Багряного «Сад Гетсиманський»[[2]](#footnote-2). Вибірковим методом охоплено усі конфронтативні діалоги персонажів у художньому дискурсі (тексті).

**Мета** дослідження – зʼясувати прагматику конфронтативної вербальної поведінки в аспекті використовуваних мовцем (персонажем) стратегій і тактик та особливостей їх вербального вияву в художньому дискурсі (тексті).

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

1. опрацювати основні підходи та теоретико-методологічні принципи дослідження комунікативних стратегій і тактик у сучасній лінгвістиці;
2. висвітлити основні засади систематизації комунікативних стратегій та тактик;
3. виявити прагматичні функції конфронтативних стратегій і тактик у художньому дискурсі (тексті);
4. зʼясувати особливості вербалізації конфронтативних стратегій і тактик у художньому дискурсі (тексті);
5. відтворити прагматичні смисли, які стоять за поверхневими структурами вживаних висловлень та особливостей їх мовного маркування;
6. визначити основні та допоміжні стратегії мовців (персонажів у процесах конфронтативного спілкування.

**Методологія дослідження** ґрунтуватиметься на засадах лінгвістичної прагматики та критичного дискурс-аналізу, які дозволять детально проаналізувати способи репрезентації та функціонування конфронтативних діалогічних одиниць у художньому дискурсі (тексті).

**Методи дослідження**. Для здійснення поставлених у роботі завдань було застосовано елементи *дискурс-аналізу*, який зорієнтований на комплексне вивчення складних мовних явищ. Це дозволило аналізувати обʼєкт дослідження з урахуванням лінгвістичних і прагмалінгвістичних аспектів, а також впливу факторів, що виходять за межі мови і формують особливості вербалізації конфронтативних стратегій і тактик. *Контекстуально-інтерпретаційний метод* зосереджений на вивченні мовних явищ з орієнтацією на комунікативний макроконтекст та інші компоненти дискурсу. Використання цього методу допомогло виявити ситуації інституційної (міжособистісної) конфронтації та особливості їхнього вербального вираження, визначити функціональні характеристики конфронтативних стратегій та виокремити відповідні тактики у художньому дискурсі (тексті).

**Науково-теоретичну базу** магістерської роботи становлять монографії українських та зарубіжних учених, наукові статті, лінгвістичні та енциклопедичні словники. Вивченням цієї проблематики займалися такі зарубіжні вчені, як Т. ван Дейк, Кінч В., Фаєрх С., Каспер Дж., Тарон Е. та ін., а також українські дослідники: Бацевич Ф., Селіванова О., Дерпак О., Смирнова М., Прокопенко В., Морозова І., Мельник І., Коротич К., Бєлова А., Бобошко Т., Фролова І., Фадєєва О., Абрамович С., Чікарькова М., Семенюк О., Паращук В., Дзикович О., Пастернак Т., Шевчук О., Шуренок Н., Яшенкова О., Яремчук В., Хвощевський Р., Савчук І., Рудик І., Одарчук Н., Місягіна І., Криницька О., Дмитрук О., Горіна І., Гаврилів О. та інші.

**Новизна роботи** полягає в комплексному, інтерпретаційному підході до аналізу конфронтативних стратегій і тактик спілкування. Замість традиційного підходу, що наголошує лише на очевидних аспектах спілкування, ця робота поглиблює аналіз, досліджуючи конфліктні взаємодії у художньому дискурсі (тексті) (на матеріалі роману Івана Багряного «Сад Гетсиманський»). Таким чином, дослідження розкриває нові горизонти у розумінні динаміки переходу конфронтативної комунікації у вербальну агресію як межовий її вияв, надаючи цінний доробок у відповідну галузь знань.

**Структура магістерської роботи.** Робота складається зі вступу; трьох розділів; висновків; списку використаних літератури та джерел, що включає 100 найменувань; а також додатків. У теоретичних розділах здійснено огляд підходів до вивчення стратегій і тактик спілкування; окреслено сутність конфронтативного спілкування та представлено відповідні типології. Практичний розділ присвячено безпосередньому аналізові конфронтативних стратегій і тактик їх реалізації в жанрі інституційного дискурсу – допиті. Загальний обсяг роботи становить 183 сторінки, основний зміст дослідження викладено на 106 сторінках.

**Апробація.** Основні теоретичні положення та практичні результати роботи були предметом обговорення на магістерському семінарі.

**Теоретична вартість** роботи полягає у виявленні механізмів функціонування конфронтативних стратегій і тактик у художньому дискурсі (тексті); визначенні стратегічних ресурсів мовців (персонажів) у межовій ситуації переходу конфліктної мовленнєвої взаємодії до агресивної.

**Практична цінність** роботи у тому, що результати дослідження можна використати у розробленні лекційних курсів, проведенні семінарських та практичних занять зі спецкурсів із лінгвопрагматики, комунікативної лінгвістики, теорії комунікації, теорії мовленнєвого впливу, психолінгвістиці. Крім того, ці результати можуть бути корисними для тренінгів, спрямованих на покращення міжособистісного спілкування, розвитку навичок публічного виступу та вдосконалення стратегій поведінки під час ділових та неформальних інтеракцій.

Узагальнюючи вищесказане, магістерська робота покликана внести доробок у розширення меж розуміння лінгвістичних аспектів конфронтативного спілкування; допомогти більш глибокому проникненню в систему естетично-смисловних цінностей роману Івана Багряного «Сад Гетсиманський» як мистецького феномену у контексті історії української літератури з власне лінгвістичної точки зору.

**РОЗДІЛ 1. КОМУНІКАТИВНА СТРАТЕГІЯ І КОМУНІКАТИВНА ТАКТИКА В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОЇ ЛІНГВІСТИЧНОЇ ПРАГМАТИКИ**

**1.1. Комунікативні стратегії і комунікативні тактики як категорії лінгвістичної прагматики**

Введення в активний науковий обіг термінів стратегія і тактика у лінгвістичних дослідженнях почалося з середини 80-х років XX століття. Це зумовлено поширенням прагматичного підходу у лінгвістиці, а також переходом від аналізу окремих висловлювань до дослідження їхньої взаємодії у межах дискурсу.

Поняття стратегія є відносно новим у лінгвістиці та має різні визначення в залежності від дослідницьких підходів. Його використання у лінгвістичних дослідженнях було позичено з інших сфер, таких як військова справа та політика, які об'єднані фокусом на плануванні та цілеспрямованій діяльності.

У тлумачному словнику української мови знаходимо таке визначення стратегії: «1. Мистецтво ведення війни та великих воєнних операцій // Наука про ведення війни – вища воєнна наука // Про систему гри в спорті, за якої окремі ходи, комбінації, прийоми підпорядковуються загальному, раніше обміркованому плану. 2. переносн. Мистецтво економічного, суспільного і політичного керівництва масами, яке має визначити головний напрям їхніх дій-вчинків 3. перен. Спосіб дій, лінія поведінки кого-небудь»[[3]](#footnote-3). Найбільш близьким до поняття комунікативна стратегія, на нашу думку, є третє значення.

У лінгвістиці поки що відсутнє чітке загальновизнане визначення поняття **комунікативна стратегія**. За дефініцією Бацевича Ф. С., це –«оптимальна реалізація інтенції мовця щодо досягнення конкретної мети спілкування шляхом вибору дієвих мовленнєвих ходів, а також гнучкої їх видозміни в конкретній ситуації»[[4]](#footnote-4). Іншими словами, процес спілкування складається з ряду взаємодій між адресантом та адресатом, що виникають на основі їхніх комунікативних намірів або цілей.

На думку Т. ван Дейка, комунікативні стратегії є своєрідними гіпотезами стосовно майбутньої ситуації спілкування[[5]](#footnote-5). Стратегічний процес буває довгим, однак гарантує успішне досягнення мети, якщо правила коректно застосовуються.

За словами Фернандо Ч., комунікативні стратегії є способом здобуття переваги та перемоги в інтелектуальних змаганнях. Вчений вважає їх складною когнітивною моделлю, яка узагальнює попередній досвід, включаючи особистісні, локальні, діяльнісні та інші аспекти, що організовані у свідомості та пам'яті особливим чином[[6]](#footnote-6).

У лінгвістиці найбільш узвичаєний можна вважати визначення комунікативної стратегії Фаєрха С. та Каспера Дж. Автори описують її як потенційні плани свідомості, спрямовані на вирішення проблеми, яку індивід вважає важливою для досягнення конкретної комунікативної мети[[7]](#footnote-7).

За визначенням Селіванової О. О., комунікативна стратегія – це певний тип поведінки, який проявляє один з учасників діалогу. Ця поведінка коригується у відповідності до задуму досягти як глобальних, так і локальних комунікативних цілей, що розгортаються в межах стандартного сценарію, який функціонально і семантично представляє інтерактивну взаємодію[[8]](#footnote-8).

Яшенкова О. В. трактує комунікативну стратегію як домінуючий вектор мовленнєвої поведінки у конкретній комунікативній ситуації, визначений основною метою спілкування, контекстом цієї ситуації та уявленнями про співрозмовника[[9]](#footnote-9).

Підтримує таке тлумачення Дзикович О. В., вважаючи, що комунікативна стратегія складається з набору мовленнєвих тактик, спрямованих на досягнення комунікативної цілі. Це передбачає планування і контроль за перебігом комунікації відповідно до специфічних умов спілкування та характеристик учасників, а також реалізації цього плану[[10]](#footnote-10).

Комунікативна стратегія – це інтенціональне планування дискурсу для досягнення його учасниками кооперативного результату. Співвідносячи стратегію з планом, Селіванова О. О. представляє її у вигляді певної комбінаторики проміжних цілей, а безпосередню реалізацію такої комбінаторики – у вигляді конкретних тактик[[11]](#footnote-11).

Створення комунікативної стратегії залежить від різноманітних прагматичних аспектів, таких як міра близькості та знайомства між учасниками, їхня гендерна та культурно-національна приналежність, соціальні ролі та комунікативна компетентність, які в сукупності визначають вибір мовних засобів. Характерною рисою комунікативних стратегій є їхня гнучкість і динамічність: у процесі спілкування мовна поведінка постійно адаптується до змінюваного контексту дискурсу.

Тарон Е. визначає особливості комунікативної стратегії, вказуючи на три ключові аспекти[[12]](#footnote-12):

1) намір мовця повідомити інформацію слухачеві;

2) мовець вважає, що його реципієнт не володіє лінгвістичною та соціолінгвістичною структурою, що необхідна для передачі змісту повідомлення;

3) здатність мовця вибирати між відмовою від спроби передачі інформації слухачеві та використанням інших засобів для цього.

У тлумачному словнику української мови знаходимо таке визначення тактики: «1. Складова частина військового мистецтва, що включає теорію й тактику підготовки, організації та ведення бою // Навчальний предмет із теорії та практики ведення бою. 2. Спосіб, прийоми досягнення певної мети; лінія поведінки когось // Прийоми та способи змагання у спортивних іграх»[[13]](#footnote-13).

За визначенням Яшенкової О. В., комунікативна тактика є набором мовленнєвих дій, визначених загальною стратегією, які разом сприяють досягненню основної комунікативної мети[[14]](#footnote-14). Наприклад, у стратегії переконання співрозмовника можуть застосовуватися такі тактики, як використання доказів, апелювання до емоцій, або створення особистісних звʼязків.

**Комунікативна тактика** – це конкретні дії або прийоми, які використовуються у межах загальної стратегії. Тактики можуть варіюватися залежно від ситуації та специфічних цілей, які мовець прагне досягти. Вони більш гнучкі та адаптивні і часто залежать від миттєвої реакції на поведінку співрозмовника. Це також означає, що вибір певної лінії поведінки протягом конкретного етапу комунікативної взаємодії має на меті досягнення бажаного результату або уникнення небажаного. Включає в себе використання мовленнєвих прийомів, спрямованих саме на реалізацію цієї мети комунікації[[15]](#footnote-15).

Пастернак Т. А. акцентує увагу на тому, що вибір стратегії спілкування учасниками в конкретній комунікативній ситуації передбачає вживання певної комунікативної тактики. Ця тактика визначається як конкретний шлях поведінки в межах комунікативної взаємодії, який має на меті досягнення позитивного результату або уникнення негативного. Дослідниця також стверджує, що комунікативна тактика є методом реалізації стратегії спілкування, який включає в себе виконання однієї або декількох дій для досягнення цілей цієї стратегії[[16]](#footnote-16).

За визначенням Смирнової М. С., дискурсивна стратегія розглядається як надзавдання, яке виходить від адресата повідомлення, має за ціль досягнення певної комунікативної чи практичної мети, і спрямоване на отримання перлокутивного ефекту; натомість тактика є окремою мовленнєвою дією, націленою на вирішення одного завдання у межах цієї стратегічної мети[[17]](#footnote-17).

Комунікативна тактика зумовлюється комунікативними намірами мовця (тактичними кроками, практичними засобами просування до відповідної комунікативної мети). Ефективність комунікативної тактики значною мірою зумовлена комунікативним досвідом – набором знань про успішні та неуспішні способи комунікації, які можуть або не можуть сприяти виконанню певних комунікативних стратегій[[18]](#footnote-18).

Комунікативна тактика має динамічний характер, що забезпечує гнучкість стратегії, оперативну реакцію на ситуацію. Зазвичай мета комунікативного акту реалізується не за допомогою одного звернення до адресата, а у процесі діалогу. Здебільшого комуніканти не вдаються до використання стандартних формул, а формують свої висловлювання, враховуючи конкретну ситуацію. Досягнення комунікативних цілей вимагає від мовця контролю мисленнєвої та емоційної реакцій співрозмовника впродовж усього процесу комунікації, так, щоб вони сприяли досягненню бажаного результату. Тактики, які використовує мовець, можуть служити безпосередньо як стимули до дії або виступати у ролі передумов.

Отже, стратегія та тактика у комунікації є взаємопов'язаними, де стратегія виступає як загальний намір, а тактика як конкретні комунікативні кроки виконавця. Комунікативний хід, в свою чергу, можна розглядати як засіб або метод для реалізації тактики у мовленні. Для кожного типу дискурсу характерний свій набір дискурсивних стратегій і тактик. Основними елементами стратегій комунікації є комунікативна інтенція, комунікативна мета (цільовий результат, до якого спрямований конкретний акт спілкування), та комунікативна компетенція (правила комунікації, якими володіють мовці).

**1.2. Основні підходи до вивчення стратегій і тактик комунікації**

Вивчення комунікативних стратегій та тактик є важливим аспектом у різних галузях наук, таких як лінгвістика, соціологія, психологія, та ін. Велика різноманітність підходів до вивчення цього питання відображає складність і багатогранність комунікативних процесів. Ці підходи займаються розглядом як теоретичних аспектів, так і практичних застосувань комунікації, дозволяючи глибше зрозуміти, як люди обирають і використовують різні засоби взаємодії для досягнення своїх комунікативних цілей. Відповідно до цього дослідники пропонують різні варіанти як можна розглядати стратегій і тактики.

Смирнова М. С. основними підходами до вивчення понять стратегії і тактики називає – комунікативний, когнітивний, дискурсивний, прагматичний, прагмалінгвістичний, психолінгвістичний[[19]](#footnote-19).

У межах комунікативного підходу, стратегія розглядається як спосіб організації мовлення мовцем згідно з його прагматичними цілями та намірами. Це означає, що в широкому контексті комунікативна стратегія виступає як загальний намір або головне завдання на великому масштабі, яке визначається практичною ціллю діяча[[20]](#footnote-20). За словами Вежбицької А., «іллокутивний компонент» виражає підсвідому комунікативну стратегію і трактується як поняття більш елементарне, ніж «акт»[[21]](#footnote-21).

Основною одиницею теорії мовленнєвих актів є мовленнєва дія – термін, запропонований Остіном Дж. та в подальшому розвинутий Серлем Дж., який виокремив пʼять типів мовленнєвих актів: асертиви, директиви, комісиви, експресиви, декларативи[[22]](#footnote-22). Наприклад, асертивні мовленнєві акти використовуються для ствердження, тоді як директиви мають на меті спонукати до певних дій. Мовленнєві акти, як такі, що передають інтенції та цілі мовця, є ключовими у формуванні комунікативних стратегій та тактик[[23]](#footnote-23).

Жанр визначає структурні та функціональні характеристики мовленнєвих повідомлень. Різні жанри мають свої унікальні норми та вимоги, які формують рамки для комунікативної взаємодії. Наприклад, у науковому жанрі важливою є точність та об'єктивність, тоді як художній жанр дозволяє більшу свободу виразу. Жанрові особливості впливають на вибір комунікативних стратегій і тактик, адаптуючи їх до конкретного стилю та цілей спілкування[[24]](#footnote-24).

Абрамович С. і Чікарькова М. наголошують на застосуванні **дискурсивного підходу**, оскільки він дозволяє виявити способи використання мови у різних контекстах. Цей підхід зосереджується на аналізі мовленнєвої взаємодії та її функцій у конкретних соціальних ситуаціях[[25]](#footnote-25). А на думку Бацевича Ф. С., дискурс є ключовим елементом в аналізі комунікативних стратегій, зокрема у контексті термінологічного аналізу [[26]](#footnote-26).

За І.  Є. Фроловою у межах дискурсивного підходу можемо виокремити такі суттєві характеристики дискурсивної стратегії[[27]](#footnote-27):

* дискурсивна стратегія має соціально-інтеракційну природу, є використанням мовних ресурсів для конструювання соціальних практик у взаємодії суб’єктів;
* дискурсивна стратегія являє собою мисленнєво-мовленнєву сутність, має ментальний і вербальний кореляти;
* дискурсивна стратегія охоплює процесуальний і результативний аспекти; має статичний і динамічний виміри;
* дискурсивна стратегія має складноорганізовану структуру[[28]](#footnote-28).

Також дослідниця пропонує таку модель дискурсивної стратегії:

*«Глобальна стратегія > Локальні стратегії > Мовні стратегії > Тактики (прийоми) > Мовні / мовленнєві засоби»*[[29]](#footnote-29).

K. Маккіоун[[30]](#footnote-30) зосереджує свій аналіз на дискурсивних стратегіях, які формують і структурують тексти в різноманітних жанрах, включаючи опис, визначення та порівняння. Він застосовує чотири моделі предикативного аналізу (ідентифікацію, структуру, атрибуцію та порівняння), щоб дослідити, які патерни та стратегії використовуються для розробки цих типів текстів. Наприклад, патерн ідентифікації корелює зі стратегією формування визначень, тоді як патерн порівняння відображає стратегію опису сутності тексту через порівняння з його негативним зображенням. Автор вважає, що структуризація інформації в тексті може змінюватися в залежності від комунікативних цілей, а стратегія є методом вибору найефективнішого способу структурування. Таким чином, якщо головна мета полягає в підкресленні змісту тексту, стратегія визначає, який спосіб підкреслення є найбільш доцільним через взаємодію патернів, фокусування та семантики, перетворюючи її на когнітивно-комунікативну структуру[[31]](#footnote-31).

Бацевич Ф. С. наголошує на важливості **прагматичного підходу** до вивчення комунікативних стратегій, особливо на тому, як мовленнєві акти впливають на вибір та використання стратегій та тактик у комунікації[[32]](#footnote-32).

Його думку продовжила Дерпак О. В., яка використовує саме прагматичний підхід до аналізу конфліктних мовленнєвих жанрів. Саме такий підхід дозволяє проаналізувати вплив комунікативних стратегій на формування конфліктогенних актів у різних мовах, звертаючи увагу на лексико-семантичні та граматичні особливості мовленнєвих актів, таких як докір, та на особливості конфліктної моделі спілкування[[33]](#footnote-33).

У вивченні комунікативних стратегій і тактик важливе значення має **когнітивний підхід**, у межах якого стратегію розуміють як ментальний план взаємодії, який дозволяє мовцеві ефективно вирішувати комунікативні завдання в ситуаціях, коли інформація про дії співрозмовника обмежена або відсутня.

За визначенням Т. ван Дейка, стратегія є ознакою когнітивного плану спілкування. Вчений вважає, що стратегію застосовують у випадках, коли потрібно координувати складну послідовність дій або коли попереднє планування окремих кроків не є можливим[[34]](#footnote-34).

Прокопенко В. В. наголошує на застосуванні когнітивного підходу в контексті аналізу особистості, хоч це потребує залучення й прагматичних аспектів дослідження зокрема[[35]](#footnote-35). Пояснення цього досить просте: мовна особистість одночасно виступає як носій унікальної концептуальної та мовної картин світу, а також як творець свого особливого стилю у вербальній поведінці.

Такої точки зору дотримується й Шуренок Н. В , який розглядає феномен, наприклад, маніпуляції в міжособистісній комунікації саме як когнітивний процес[[36]](#footnote-36).

Гумперс Дж., акцентуючи на **діяльнісному підході**, який зорієнтований на досягнення цілей адресанта стосовно адресата, підкреслює важливість когнітивного аспекту у розумінні комунікативної стратегії. Він вказує на те, що ефективна комунікація здатна впливати на сприйняття світу одного комуніканта іншим. З когнітивної перспективи, комунікативна стратегія може служити засобом впливу на світогляд співрозмовника, що є своєрідним «тиском» на адресата з метою зміни його уявлення про світ і трансформації його концептуальної свідомості[[37]](#footnote-37).

Останній підхід, який є найпоширенішим у аналізі комунікативних стратегій і тактик, – **соціокультурний**. І. М. Осовська розглядає цей підхід з позиції аналізу конкретних мовленнєвих дій (як-от відмови), які мають особливу важливість у певних культурах[[38]](#footnote-38).

Підбиваючи підсумки, слід підкреслити, що інтерпретації понять стратегії та тактики значно різняться в залежності підходів до їхнього розгляду та від типу матеріалу, який використовується для аналізу. Загалом, стратегію можна визначити як набір мовних дій, які мають на меті досягнення основної мети мовця у контексті певного дискурсу, тоді як тактика охоплює одну або декілька мовних дій, які втілюють конкретну стратегію. Враховуючи ці визначення, стає зрозуміло, що ефективне спілкування вимагає ретельного планування та розуміння як загальної стратегії, так і специфічних тактик, які будуть використовуватися для реалізації цієї стратегії. Це дозволяє мовцю адаптуватися до різних комунікативних ситуацій і ефективно досягати своїх комунікативних цілей.

**1.3. Функціонально-прагматичні типи стратегій і тактик комунікації**

Наразі чіткої типології комунікативних стратегій не було розроблено, що зумовлено складністю та різноманітністю міжособистісного спілкування. Комунікативні стратегії охоплюють широкий спектр методів та підходів, які люди використовують для досягнення своїх комунікативних цілей. Оскільки спілкування відбувається в різних контекстах і культурах, існує безліч факторів, що впливають на вибір і ефективність цих стратегій. Це включає культурні норми, особистісні характеристики, ситуаційні обставини та цілі спілкування. Така багатовимірність ускладнює створення уніфікованої, всеохопної типології, яка би враховувала всі можливі варіації та нюанси комунікативних процесів.

Найбільш узагальнена та засаднича класифікація типів комунікативних стратегій належить авторству Т. Ван Дейка та В.  Кінча[[39]](#footnote-39). Аналізуючи характер процесів творення та розуміння дискурсу, дослідники виокремили:

* пропозиційні стратегії (головна особливість – конструювання пропозиції на базі семантичної інтерпретації);
* стратегії локальної когерентності (встановлення зв’язків між фактами, на основі лінійного впорядкування речень, експліцитних засобів зв’язку і знань, які перебувають у довготривалій пам’яті);
* макростратегії (отримуючи мінімум інформації з перших пропозицій, адресат може зрозуміти загальну семантику);
* схематичні стратегії (базуються на традиційних формах організації макропропозицій);
* продукційні стратегії (складання плану семантичної макроструктури повідомлення ґрунтується на основі елементів спільного знання співрозмовників);
* стилістичні стратегії (уможливлюють підбір мовних засобів з урахуванням інформації про контекст спілкування);
* риторичні стратегії (допомагають привертати увагу до прагматичних аспектів, покращують розуміння дискурсу);
* невербальні стратегії (функціонують з метою обробки невербальної інформації);
* конверсаційні стратегії (потрібні для реалізації соціальних та комунікативних функцій пропозицій та мовленнєвих актів)[[40]](#footnote-40).

Бєлова А. Д. стверджує, що в будь-якій ситуації спілкування учасники використовують свою комунікативну стратегію з метою досягнення поставлених цілей[[41]](#footnote-41). Тут стратегія розглядається як усвідомлене сприйняття ситуації, визначення напрямку розвитку та вплив на організацію комунікації для досягнення поставлених завдань. Реалізація стратегії відбувається через комунікативні тактики, які представляють собою мовні прийоми, спрямовані на досягнення цілей у процесі спілкування.

Дослідниця пропонує детальну класифікацію комунікативних стратегій, враховуючи такі різноманітні аспекти, як соціальні фактори (етнічна ідентичність, соціальний статус, гендер та вік), характер комунікативних знаків, часові межі, психологічний стан комунікантів, стосунки між адресантом і адресатом, а також комунікативна мета. У своїй класифікації авторка подає комунікативні стратегії подає у вигляді набору опозицій:

* універсальні / етнічно-специфічні;
* загальновживані / індивідуальні;
* загальновживані / статусно-зумовлені;
* загальновживані / вікові;
* унісекс / гендерно-марковані;
* вербальні / невербальні;
* атемпоральні / обмежені в часі;
* кооперативні / конфліктні;
* адресантно-орієнтовані / адресатно-орієнтовані;
* інформативні / спонукальні[[42]](#footnote-42).

Бацевич Ф. С. відповідно до мети комунікації визначає такі комунікативні стратегії:

* регулятивні (досягнення перлокутивного ефекту, утіленого в дії співрозмовника);
* диктальні (інформування);
* модальні (висловлення ставлення)[[43]](#footnote-43).

Окремо автор виділяє критерій психологічної налаштованості комунікантів. Керуючись цими критеріями, автор виділяє кооперативні та некооперативні (або ж конфліктні) комунікативні стратегії[[44]](#footnote-44).

З точки зору функціональності Бацевич Ф. С. виділяє такі семантичні та когнітивні стратегії, що виявляються визначальними відповідно до ієрархії мотивів і цілей. Переважно вони пов’язані із впливом на адресата (наприклад, стратегія дискредитації, стратегія підпорядкування). Автор виділяє власні типи комунікативних стратегій:

* прагматичні стратегії;
* стратегії конверсії (серед них – стратегія контролю теми та стратегія контролю ініціативи;
* риторична стратегія (у межах неї виділяють тактику привернення уваги, та драматизацію)[[45]](#footnote-45).

Грайс П. вказує, що відповідно до принципу кооперації, учасники діалогу повинні прагнути до спільної роботи, вносячи відповідний вклад на кожному етапі розмови. Це, у свою чергу, впливає на вибір конкретної стратегії, яка забезпечує ефективну співпрацю та взаєморозуміння, а в результаті призводить до успішного досягнення комунікативної цілі[[46]](#footnote-46).

Дерпак О. В. констатує, що питання класифікації загальних комунікативних стратегій і тактик залежить від основи, на якій вона проводиться[[47]](#footnote-47). З функціональної точки зору можна виділити основні (семантичні, когнітивні) і допоміжні стратегії. Основною є та стратегія, яка є більш важливою за своїми мотивами і цілями. У більшості випадків ці стратегії прямо взаємодіють з впливом на адресата, його систему цінностей, установки та поведінку. До цих стратегій і тактик, що впливають на поведінку, відносяться мовні тактики підпорядкування (прохання, наказ, вмовляння); тактики порад, застережень, погроз і т. д. Вплив на систему цінностей відбувається за допомогою мовних тактик звинувачення і виправдання, докорів, кпинів, дискредитації і т. д.

Семенюк О. А. та Паращук В. Ю. в залежності від результативності взаємодії комунікантів виділяють дві групи стратегій: кооперативні та конфронтаційні. Кооперативні стратегії ґрунтуються на гармонізації взаємин для досягнення спільної мети. Серед них варто відзначити стратегії ввічливості, щирості, співпраці та компромісу. З іншого боку, конфронтаційні стратегії полягають у викриванні розбіжностей та створенні мовленнєвого конфлікту. Такі стратегії включають агресивні, дискредитаційні та примусові дії, що використовуються для досягнення стратегічної мети адресанта[[48]](#footnote-48).

Селіванова О. О. пропонує поділ стратегій на кооперативні, конфліктогенні й маніпулятивні. В основі цієї класифікації лежить мета спілкування. Під кооперативними стратегіями розуміють набір тактик і технік, які мовець використовує для досягнення основної мети через співпрацю зі співрозмовником. Вони орієнтовані на взаємодію зі співрозмовником і мають на меті спільне вирішення завдань з обміну інформацією або впливу на мову. До цих стратегій відносяться, наприклад, інформативна стратегія, запиту інформації та її надання, а також аргументативна стратегія[[49]](#footnote-49).

Конфліктогенні стратегії передбачають використання тактик і прийомів, які мовець застосовує для досягнення своїх цілей шляхом конфлікту із співрозмовником, включно зі стратегією конфронтації з тактиками відмови від дії, докору, погроз, вияву зневаги, вербальної агресії у вигляді образ, натяків, іронії тощо. Маніпулятивні стратегії спрямовані на зміну свідомості або поведінки співрозмовника для досягнення цілей мовця[[50]](#footnote-50).

Як ми бачимо, ключові засади класифікації комунікативних стратегій враховують процеси створення логічно структурованого, зв'язного, гармонійного з точки зору композиції та стилю повідомлення. Таке повідомлення здійснює визначений вплив на отримувача, використовуючи широкий спектр мовних засобів, що відповідають конкретним цілям та умовам спілкування. Глибший аналіз комунікативних стратегій проводиться у межах різних дискурсів, зокрема інституційного (наприклад, політичного, рекламного, освітнього, наукового, медичного, ділового), де спілкування підлягає певним нормам і правилам, зумовленим статусом та ролями комунікаторів у мовному процесі[[51]](#footnote-51).

Отже, з точки зору функціональності, більшість науковців виділяють ключові семантичні та когнітивні стратегії, які є визначальними в ієрархії мотивів і цілей. Здебільшого вони пов'язані із впливом на адресата, наприклад, стратегія дискредитації, підпорядкування та інші. Серед цих стратегій можна виділити прагматичні (комунікативно-ситуаційні) стратегії, які використовуються в конкретних ситуаціях; стратегії діалогу (конверсії), що використовуються для моніторингу діалогу (наприклад, стратегія контролю за темою, стратегія контролю за ініціативою); і риторичні стратегії, які включають різні техніки ораторського мистецтва та риторичні прийоми для ефективного впливу на аудиторію (тактика привернення уваги, драматизація).

У реальному процесі комунікації, стратегії та тактики часто переплітаються і взаємодіють одна з одною, змінюючись залежно від різноманітних параметрів дискурсу. Представлені класифікації комунікативних стратегій є до певної міри умовними і не вичерпними. Стратегії і тактики, які застосовуються в людській комунікації, створюють динамічний і невичерпний перелік та потребують подальших досліджень.

**Висновки до розділу 1**

Отже, вивчення комунікативних стратегій і тактик посідає одне із центральних місць у сучасній комунікативній лінгвістиці, проте вони все ще залишають недостатньо дослідженими як в когнітивному, так і в комунікативному аспектах у різних типах дискурсу, що призводить до розмитості дефініцій та відсутності чіткої типології.

**Комунікативна стратегія** – оптимальна реалізація інтенції мовця щодо досягнення конкретної мети спілкування шляхом вибору дієвих мовленнєвих ходів, а також гнучкої їх видозміни в конкретній ситуації. **Комунікативна тактика** – це конкретні дії або прийоми, які використовуються у межах загальної стратегії. Тактики можуть варіюватися залежно від ситуації та специфічних цілей, які мовець прагне досягти. Існують такі основні підходи до розуміння стратегій і тактик: комунікативний, когнітивний, дискурсивний, прагматичний та інші.

Кожен учасник спілкування діє згідно зі своїми мотивами, намірами, інтенцією, щоб реалізувати певні поставлені цілей, як наприклад, інформаційний обмін, вплив, досягнення порозуміння або навпаки. Тобто таким чином мовець моделює свою стратегію спілкування, яка представлена рядом тактик спілкування. З одного боку, тактика – це шлях втілення стратегії, а з іншого – це засіб мовленнєвого впливу, який включає в себе різноманітні мовленнєві інструменти. У межах кожної стратегії існує декілька тактик, які варіюються залежно від типу дискурсу, цілей адресанта, мовленнєвого жанру та інших факторів.

Класифікація комунікативних стратегій базується на параметрі співпраці або протистояння комунікантів, розділяючи стратегії на два типи: кооперативні та конфронтативні. Кооперативні стратегії зорієнтовані на взаємодію та співробітництво, тоді як конфронтативні стратегії фокусуються на конфлікті та протистоянні, що може призводити до непорозумінь та розбіжностей у комунікації.

**РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЙ І ТАКТИКИ КОНФРОНТАТИВНОГО СПІЛКУВАННЯ**

**2.1. Стратегії і тактики у межах конфронтативної мовленнєвої взаємодії**

**Кооперативні** стратегії втілюються в інформативних та інтерпретативних діалогах (полілогах) – порадах, обмінах думками, розповідях, повідомленнях тощо. Зазвичай у разі неконфліктного (кооперативного) спілкування його стратегію визначають пошуки «спільної мови», тобто відбувається діалогічне (полілогічне) співробітництво[[52]](#footnote-52). Кооперативна комунікативна взаємодія є конвенційною (раціональною), неагресивною. Кооперативні тактики дають можливість проявити ініціативу обом комунікантам. Мовці сприяють один одному, обмінюються інформацією для партнерського вирішення проблеми.

У **некооперативних** стратегіях діалоги побудовані «на порушенні правил спілкування – доброзичливого співробітництва, щирості, дотримання «кодексу довіри»[[53]](#footnote-53), відповідно є неконвенційними та ймовірно агресивними, оскільки базуються на відсутності співпраці та конфлікті. Ці стратегії втілюються у різноманітних жанрах, серед яких погроза, суперечка, насмішка, ухиляння від відповіді тощо[[54]](#footnote-54).

Окрім кооперативних та некооперативних стратегій спілкування деякі дослідники виділяють **нейтральні**, які існують для забезпечення плавного перебігу комунікації у соціально-орієнтованих ситуаціях. Основною у цій групі є комунікативна стратегія підтримки контакту, що реалізуються у тактиках:

* виявлення інтересу до справ співрозмовника (шаблонні питання про погоду, сім’ю, роботу тощо);
* тактика пропозиції, що виявляється у ініціативі мовця щодо виконання певних фізичних, інтелектуальних та духовних дій (слухач підтримує або відштовхує таку ініціативу);
* тактика зміни теми (мовець намагається запобігти предчасному, на його думку, завершенню комунікації);
* тактика привертання уваги застосовується для збільшення інтересу свого партнера до себе, інших осіб та заохочення до подальшого спілкування);
* тактика заповнювання пауз[[55]](#footnote-55).

За Ф. С. Бацевичем, **«**власне комунікативна стратегія – це правила і послідовність комунікативних дій, яких дотримується адресант; змістова стратегія – це покрокове змістове планування мети з урахуванням наявного мовного коду в межах кожного ходу (кроку в комунікації)»[[56]](#footnote-56).

Відповідно до мети комунікації Яшенкова О. В. виділяє стратегії отримання інформації, інформування, ненадання інформації**[[57]](#footnote-57).** Розглянемо їх більш детально.

У процесі реалізації стратегії отримання інформації перевага надається неконфліктним тактичним ходам і прийомам. Використовуються такі комунікативні тактики:

* пряме запитання;
* прохання;
* посилання на іншу особу – фокусування на зацікавленості третьої особи в отриманні необхідної інформації;
* аргументація;
* конкретизація – звуження інформаційного обсягу запитання з метою конкретизації його змісту;
* верифікація – наявність у адресанта інформації, яка потребує перевірки (реалізується за допомогою питальних та розповідних речень, що містять припущення);
* сумнів;
* невпевненість адресанта в істинності свого висловлювання, бажання отримати правдиві дані[[58]](#footnote-58).

Стратегія інформуванняактуалізується за допомогою таких комунікативних тактик:

* пряма відповідь (готовність адресата надати адресанту необхідну інформацію);
* підтвердження (наприклад, «Так», «Саме так» та подібні);
* коригування (передбачає виправлення окремих сегментів репліки);
* розгорнута відповідь (надання додаткової інформації адресатові);
* інструктаж (надання детальної інформації);
* регулювання дій адресата;
* схвалення (позитивне ставлення до запитань адресата);
* пояснення (може використовуватися для пом’якшення неприємної для адресата інформації, зняття напруженості у стосунках);
* уточнення;
* з’ясування[[59]](#footnote-59).

Стратегія ненадання інформаціїприпускає пряму або приховану відмову адресата надати адресанту інформацію. Причини такої мовленнєвої поведінки – необізнаність або неготовність дати відповідь на запитання мовця, неналежні умови спілкування (не той час, не те місце тощо), несподівані або недоречні запитання співрозмовника, розбіжність у поглядах та ін. У межах цієї комунікативної стратегії використовуються такі тактики:

* пряма відмова (відмова надати інформацію адресантові, яка передбачає негативну відповідь як реакцію на запитання; релізується за допомогою заперечних речень);
* каузація припинення дії (незацікавленість адресата у подальшій комунікативній діяльності адресанта, актуалізується здебільшого спонукальними реченнями, що містять негативну оцінку, обурення, роздратування);
* посилання на недоречність запитання, яке розглядається як абсурдне, безглузде і недоречне; реалізується за допомогою риторичних запитань;
* пояснення;
* посилання на залежність від обставин – неможливість надати інформацію через певні умови, що визначають ситуацію;
* неповна відповідь (імпліцитна відмова надати повну відповідь);
* обіцянка (ухилення від негайної відповіді на запитання);
* посилання на необізнаність (неспроможність надати необхідну інформацію);
* посилання на ментально-когнітивну базу адресанта (спроможність самому відповісти на своє запитання);

– вивідування (виявлення істинного мотиву запитання адресанта)[[60]](#footnote-60).

Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. розрізняють **прямі** і **непрямі** тактики мовленнєвого спілкування. Якщо мовець використовує пряму тактику, то він не вносить у своє повідомлення прихованого смислу. Йдеться тільки про те, що сказано, і нічого іншого не мається на увазі. Коли співбесідник керується непрямою мовленнєвою тактикою, то він вдається до прийомів, які допомагають висловити те, що не можна сказати прямо[[61]](#footnote-61).

Савчук І. І. виділяє наступні типи тактик, у яких реалізується конфронтативна стратегія спілкування:

* заниження статусу суперника;
* заперечення успішності конкурента;
* сумнів у авторитеті опонента;
* домінування (комунікативні ходи заборони, диктування умов, наказу, розподілу обов’язків, вимоги, погрози, наполегливої рекомендації, нагадування про власну посаду і сферу впливу)[[62]](#footnote-62).

Конфронтація комунікантів проявляється в ініціюванні й підтримуванні ситуації конфлікту. Конфлікт– форма відносин між людьми, яка грунтується на конфронтуючих ціннностях, нормах, інтересах і потребах. Прокопенко В. В розглядає конфлікт як п’ятикомпонентне утворення, що включає (1) зіткнення (2) двох і більше сторін (учасники конфлікту) (3) у зв’язку із розбіжностями їхніх інтересів, поглядів, цілей, в результаті чого (4) одна із цих сторін діє на шкоду іншій (фізично, вербально), (5) а друга сторона відповідно реагує на спрямовані проти неї дії[[63]](#footnote-63).

У лінгвістиці термін конфлікт співвідноситься з поняттями «комунікативний конфлікт», «конфліктний комунікативний акт». Прокопенко В. В. дає таку дефініцію **комунікативного конфлікту** – «зіткнення, протистояння двох сторін (партнерів) комунікації, що виникає в процесі комунікативного контакту і виявляється через конфліктні комунікативні кроки, такі як «нанесення адресату комунікативного і / або психологічного збитку» (недовіра, погроза), «зниження його статусу», а також через «неконфліктні» комунікативні ходи, що характеризуються наявністю конфліктного потенціалу (наприклад, директивний мовленнєвий акт як потенційний конфліктний комунікативний крок)»[[64]](#footnote-64).

Конфліктні ситуації часто характеризуються використанням різних стратегій спілкування. До основних типів конфліктних стратегій відносяться конфліктно-агресивна та активно-центрована стратегії[[65]](#footnote-65).

**Конфліктно-агресивна стратегія** передбачає активну опозицію, змагання та боротьбу за свої інтереси, часто з недбалістю або ігноруванням інтересів іншої сторони. Ця стратегія зазвичай має на меті домінування, і може включати застосування тиску, вимог, агресії або навіть маніпуляції, щоб досягти бажаного результату.

**Активно-центрована стратегія**, навпаки, орієнтована на співпрацю та пошук взаємовигідних рішень. Вона включає активне слухання, розуміння потреб іншої сторони, і прагнення досягти балансу між інтересами обох сторін. Ця стратегія передбачає відкритість до компромісів, обговорення і конструктивний діалог.

Обидві стратегії можуть бути ефективними в залежності від ситуації та обставин конфлікту. Вибір стратегії залежить від цілей, контексту та відносин між сторонами, що беруть участь у конфлікті[[66]](#footnote-66).

Конфліктний дискурс включає ряд фаз: передконфліктну, інцидент, ескалацію, кульмінацію та завершення конфлікту. Розглянемо їх дещо детальніше[[67]](#footnote-67).

**Початковий етап** характеризується розходженням поглядів, інтересів або потреб між сторонами. Може бути виражена через невдоволення, непорозуміння або суперечність у спілкуванні.

На етапі **ескалації конфлікту** розбіжності між учасниками переростають у відкритий конфлікт. Характеризується посиленням емоцій, агресивними діями або словами, збільшенням напруженості та часто погіршенням спілкування.

Далі настає **кульмінація** – пік конфлікту, де напруженість досягає максимуму. Часто вона супроводжується найбільш інтенсивними аргументами, емоційними вибухами та можливо, найбільшим ризиком для відносин між сторонами.

На цій стадії **розвʼязання конфлікту** сторони шукають способи виходу з ситуації. що виникла. Сюди входять такі методи, як переговори, медіація, пошук компромісу або прийняття взаємовигідних рішень (все залежить від контексту та тривалості конфлікту).

Щойно конфлікт вичерпується, настає стадія **постконфліктної адаптації**. Після вирішення конфлікту сторони пристосовуються до нових умов співпраці або взаємодії. Це може включати відновлення довіри, перегляд стосунків або зміну підходів до спілкування та розвʼязання проблем у майбутньому.

Кожна фаза має свої особливості, що відображаються в мовленнєвій взаємодії учасників. Ці етапи можуть переплітатися або повторюватися в залежності від конкретної ситуації та дій учасників конфлікту. Роль конфліктогенів (слів або дій, які можуть призвести до конфлікту) є значною у виникненні та розвитку конфліктних ситуацій.

У конфліктних ситуаціях також важливо враховувати ролі комунікантів[[68]](#footnote-68). У конфліктній взаємодії основними ролями комунікантів є:

1. **Ініціатор конфлікту.** Ця особа або група людей починає конфлікт, часто висловлюючи незгоду або предʼявляючи вимоги.
2. **Противник у конфлікті.** Індивід або група, які опиняються в ролі відповідача на дії або вимоги ініціатора.
3. **Посередник.** Це нейтральна сторона, яка допомагає вирішити конфлікт, сприяючи діалогу та пошуку компромісу між сторонами.
4. **Спостерігачі.** Люди, які не беруть активної участі у конфлікті, але їхні думки та реакції можуть впливати на його динаміку.
5. **Підтримувальні групи.** Це союзники або групи підтримки, які можуть підтримувати одну зі сторін конфлікту, надаючи ресурси, інформацію або моральну підтримку.

Кожна з цих ролей відіграє важливу частину у динаміці та розвитку конфлікту. Риси характеру також значно впливають на поведінку комунікантів у конфліктній взаємодії[[69]](#footnote-69):

**Ворожість** як чинник конфлікту відіграє ключову роль у виникненні, ескалації та тривалості конфліктів. Вона може мати різні форми, включаючи особисті образи, етнічні чи релігійні антагонізми, конкуренцію за ресурси, політичні розбіжності, або історичні суперечки. Ворожість підживлюється непорозуміннями, стереотипами та взаємними звинуваченнями, що можуть призводити до зростання напруги і агресії. Це створює середовище, в якому легко виникають спори та конфлікти, і ускладнює пошук мирних рішень.

Ворожість між учасниками конфлікту може варіюватися від конкурентної поведінки до ірраціональної ворожості, що призводить до прагнення поразки супротивника. Така ворожість може підсилювати деструктивні тенденції у взаємостосунках і впливати на хід конфлікту[[70]](#footnote-70).

Конфліктні ситуації у міжособистісній взаємодії мають складну структуру та динаміку. Використання різних комунікативних стратегій та тактик може значно впливати на розвиток та результат конфлікту. Розуміння цих аспектів є ключовим для ефективного вирішення конфліктів та побудови конструктивних взаємостосунків.

Отже, типологія комунікативних стратегій підкорення будується на основі таких змінних: 1) пряма або прихована мотивація мовцем своєї вимоги (прохання); 2) тип мотивації (санкції, потреби самого мовця, раціональні аргументи); 3) спосіб контролю за ефективністю мотивації; 4) час реалізації санкцій[[71]](#footnote-71).

За першим параметром розрізняються стратегії, у яких стимул (мотивація) підкорення повідомляється прямо (обіцянка, апеляція до почуття обов’язку), і стратегії, засновані на стимулах, які сам слухач повинен виявити із контексту (натяки)[[72]](#footnote-72).

Другий критерій – тип мотивації має відношення до стратегій з експліцитними стимулами. Виділяють стратегії, засновані на санкціях (погроза, попередження і т. ін.), стратегії, що мотивуються потребами мовця (апеляція до альтруїзму слухача) і стратегії , в основі яких – раціональні аргументи[[73]](#footnote-73).

Усі типи стратегій характеризуються за способом контролю мотивації. Контроль може втілюватися мовцем (обіцянки, погрози, зворотна стимуляція), або адресатом (санкції почуття вини або поваги зі сторони інших). Деякі стратегії (попередження) засновані на санкціях, що здійснюються третьою особою. Стратегії, що апелюють до альтруїстичних почуттів, регулюються соціально-культурними нормами.

У межах суперечки доцільно використовувати такі тактики: захоплення ініціативи; фокусування на вразливих місцях аргументації опонента; застосування ефекту раптовості; прагнення мати останнє слово за собою; зволікання із запереченням; зведення позиції опонента до абсурду[[74]](#footnote-74).

Некоректні тактики включають: критику зовнішності, смаків, звичок, переконань опонента; часті питання до супротивника; недостатнє або неконкретне спростування звинувачень; використання брехні або її комбінації з правдою; емоційний тиск на опонента; інсинуацію або неправдиві звинувачення; заперечення авторитетів без підстав; маніпулювання фактами; наголос на почуття недоречного сорому[[75]](#footnote-75).

**2.2. Вербальна агресія як межовий вияв конфронтативного спілкування**

Лінгвістичні дослідження акцентують на важливості аналізу конфліктних комунікативних взаємодій, розглядаючи конфлікт як тип комунікативної невдачі. Ці дослідження зосереджуються на виявленні причин і умов конфліктних ситуацій, а також на створенні моделі конфліктного мовлення.

**Вербальну агресію** характеризуємо як цілеспрямовану комунікативну дію, зорієнтовану на те, щоб викликати негативний емоційно-психологічний стан (страх, фрустрацію) у обʼєкта впливу. Вона може включати в себе образи, погрози, зневажливі коментарі та інші форми негативної мовленнєвої поведінки[[76]](#footnote-76). Тобто,вербальна агресія є формою мовленнєвого насильства, де мовленнєві дії використовуються як засіб заподіяння шкоди або контролю над іншою особою[[77]](#footnote-77).

Вербальна агресія виступає як основний засіб вираження конфліктності у мовленнєвій взаємодії. Вона охоплює мовленнєві жанри, кроки, «акти, що представляють суперечливі погляди, цілі, та наміри комунікантів, призводячи до комунікативної неузгодженості»[[78]](#footnote-78).

Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. під вербальною агресією розуміють «недвозначні образи та приниження співбесідника або одіозне заперечення його тверджень (особливо без аргументації)»[[79]](#footnote-79).

Вербальна агресія може мати різні форми, від експліцитних образ до імпліцитних, які адресат висновує, враховуючи усі складові ситуації спілкування (наприклад, інтенсивне перебивання співрозмовника, блокування його мовлення з демонстрацією емоційної заангажованості у напрямку розвитку конфлікту). Вербальна агресія часто включає негативні оцінні висловлювання, звинувачення, та використання іронії, які можуть призвести до посилення конфліктної ситуації. Важливим аспектом є також те, як мовець використовує мовленнєві тактики для досягнення своїх цілей, навіть якщо це веде до ворожості чи конфлікту з іншими учасниками спілкування[[80]](#footnote-80).

Вербальна агресія може виявлятися в інвективах, погрозах, прокляттях, злопобажаннях, посиланнях, грубому перериванні комунікативного контакту, констатації некомпетентності, звинуваченнях, доріканнях, демонстрації образи, мовчанні (яке в залежності від контексту може бути носієм найрізноманітніших прагматичних смислів).

Вияви агресії є або деструктивними (ворожість, ненависть, жорстокість, нанесення шкоди, жага помсти тощо), або конструктивними (наполягання, захист, подолання бар’єрів, актуалізація особистості тощо). До деструктивних доречно додати й інвективну агресію[[81]](#footnote-81).

Інвектива – «гострий виступ проти кого-, чого-небудь, гостре обвинувачення»[[82]](#footnote-82).

Інвективна агресія характеризується емоційною насиченістю та спонтанністю. Часто таке мовлення має на меті викликати емоційну реакцію у співрозмовника, здатне бути формою психологічного тиску або маніпуляції. Ця агресія може виникати як у результаті міжособистісних конфліктів, так і в контексті ширших соціальних та політичних суперечностей.

Доцільно виокремити інвективні стратегії, реалізація яких, своєю чергою, вносить дискомфорт та шкоду обʼєктові, а також можуть супроводжуватися невербальною агресією (фізичним насиллям). Інвективи супроводжують конфлікти, або ж є їхнім наслідком.

Вербальна агресія у лінгвістичних дослідженнях зазвичай аналізується з різних аспектів, виходячи зі особливостей наукових зацікавлень та культурних контекстів різних дослідників. Ось деякі ключові аспекти, які часто розглядаються в цих дослідженнях[[83]](#footnote-83):

* **Культурні відмінності у використанні мови.** Науковці різних країн можуть досліджувати вплив культурних норм на сприйняття та використання вербальної агресії. Те, що в одній культурі вважається виявом агресії, в іншій може бути сприйняте як нормальна частина комунікації.
* **Соціолінгвістичний підхід.** Дослідження фокусуються на тому, як різні соціальні групи використовують вербальну агресію, включно з віковими, гендерними або професійними відмінностями.
* **Психолінгвістичні аспекти**. Охоплюють дослідження впливу вербальної агресії на індивідуальну психіку, включаючи емоційні реакції та когнітивні процеси. Іноземні науковці можуть досліджувати вплив вербальної агресії на індивідуальну психіку, включаючи емоційні реакції та когнітивні процеси. Так, Д. А. Інфанте та Ч. Віглі дослідили вербальну агресивність як особистісну рису, яка схиляє людей до нападу на самооцінку інших людей, а не тільки чи на додачу до їхніх позицій у спілкуванні[[84]](#footnote-84).
* **Аналіз дискурсу.** Важливим аспектом є аналіз вербалізації агресії різних типах дискурсів, включно політичних, медійних та побутового мовлення.
* **Прагматичний аналіз.** Цей підхід зосереджується на контексті та намірах використання агресивного мовлення, досліджуючи, як висловлювання впливають на взаємодію між людьми[[85]](#footnote-85).

Перечислені підходи не лише відображають різноманітніття досліджень у цій царині, але й підкреслюють багатогранність явища вербальної агресії в мовленні.

Важливим аспектом є аналіз вербалізації комунікативних стратегій і тактик, які використовуються учасниками мовленнєвої взаємодії. Стратегії можуть включати планування мовленнєвих дій для досягнення певної мети, такі як переконання, вплив на емоційний стан співрозмовника або зміна його ставлення до певних подій чи людей. Тактики можуть включати використання специфічних мовленнєвих прийомів, таких як апеляція до авторитету, постановка керованих запитань або використання експресивів з метою впливу на співрозмовника[[86]](#footnote-86).

Прийом **апеляції до авторитету** полягає в тому, щоб посилатися на думку чи судження особи або інституції, які вважаються авторитетними у певній галузі з метою надання вагомості власним аргументам, або для зменшення важливості аргументів опонента, підкреслюючи, що «експерти кажуть інакше».

**Постановка керованих запитань** містить у собі формулювання питань таким чином, щоб вони вже містили у собі певну відповідь або позицію, що може використовуватися для маніпулювання співрозмовником або змушування його погодитися з конкретним твердженням або висновками.

**Використання експресивів** охоплює вибір слів або фраз, які мають сильне емоційне забарвлення. Це може бути використане для впливу на почуття співрозмовника, викликаючи страх, гнів, обурення або інші емоції. Такий підхід може змусити співрозмовника відчувати себе ображеним або під тиском.

Також сюди можна віднести й перебивання як показник комунікативної ініціативи, коли індивід вирішує «захопити» ініціативу, не зважаючи на «комунікативний комфорт» співрозмовника. Таке перебивання може відображати емотивну реакцію та небажання погодитися з певними обставини чи поведінкою іншого комуніканта[[87]](#footnote-87).

У психологічній науці дослідники класифікують вербальну агресію за наступними принципами:

* інтенсивність агресії (сильна і слабка);
* ступінь усвідомленості мовцем цілеспрямованості мовленнєвого впливу (усвідомлена, цілеспрямована, ініціативна і неусвідомлена, нецілеспрямована, реактивна);
* характер, спосіб вираження (пряма і прихована (непряма));
* відношення до об’єкта (перехідна і неперехідна);
* число учасників ситуації спілкування (масова і соціально замкнена).

У результаті ми отримуємо досить чітку типологію, за якою можна виокремити наступні види агресії[[88]](#footnote-88):

**Вербальна / невербальна.** Критерієм розрізнення виступає природа знакових засобів вираження мовленнєвої агресії. До невербальних форм відносяться жести і агресивне мовчання (погрожуюче, іронічне, протестуюче і т. ін.).

**Пряма / непряма.** Пряма мовленнєва агресія – результат мовленнєвого акту, іллокуція якого містить відкриту, очевидну ворожість. Непряма агресія є в мовленнєвому акті, негативна іллокуція якого не випливає із значення компонентів, що входять у висловлювання. Одним із найбільш поширених способів вираження непрямої агресії є іронія, на основі якої будується насмішка.

**Інструментальна / неінструментальна.** Інструментальна агресія окрім ворожої іллокуції містить ще якусь мету. Неінструментальна агресія – це агресія заради агресії, агресія у її чистому вигляді.

**Ініціативна / реактивна.** Мовленнєва агресія може бути як засобом наступу (ініціативна), так і захисту (реактивна).

**Активна / пасивна.** Пасивна агресія – агресія методом припинення контакту або демонстрація бажання не вступати у контакт. Мовчання – крайня форма пасивної мовленнєвої агресії.

**Безпосередня / опосередкована.** Безпосередня мовленнєва агресія відбувається у межах мовленнєвого акту, у якому комуніканти знаходяться у одному просторі і часі. Опосередкована агресія здійснюється у різних хронотопах.

**Спонтанна / підготована.** Спонтанна агресія проявляється у мовленнєвому акті, де мотив і комунікативний намір реалізуються одночасно. Підготована агресія виникає у результаті «запланованої акції».

**Емоційна / раціональна.** Емоційна агресія проявляється у межах спонтанного мовленнєвого акту. Раціональна агресія може бути спонтанною, але найчастіше це запланована мовленнєва дія.

**Спрямована на адресата / спрямована на предмет мовлення.** У межах мовленнєвого акту об’єктом агресії може бути як адресат, так і предмет мовлення. У другому випадку об’єкт агресії може бути відсутнім у комунікативній ситуації.

**Сильна / слабка.** Сильна («максимальна») агресія є результатом мовленнєвого акту, який впливає на зміну емоційного стану комунікативного партнера, викликає у нього фрустрацію, страх і т. ін. До сильних словесних виражень агресії варто віднести особливо різке приниження, грубу вимогу, що висловлюється у підвищеному тоні (крикові) тощо. До слабких проявів вербальної агресії належать не дуже груба, але з відсутністю вибачення і необхідних формул ввічливості, відмова, прихований докір, непрямий осуд та ін.

**Ворожа / неворожа.** Ядром мовленнєвої агресії є ворожа. Неворожа агресія існує в неофіційному дружньому спілкуванні[[89]](#footnote-89).

Отже, вербальна агресія відіграє важливу роль у лінгвістичних дослідженнях мовленнєвої взаємодії різного типу, оскільки постає межовим виявом конфліктного спілкування. Ми з’ясували, що інтенцією (наміром) мовленнєвої агресії є причинення вербальної шкоди об’єктові мовленнєвої взаємодії. Вона також відображає соціальні та культурні норми, які визначають прийнятність / нейприйнятність та форми мовленнєвої поведінки комунікантів[[90]](#footnote-90).

**2.3. Методи, методики та прийоми аналізу комунікативних стратегій і тактик**

Аналіз комунікативних стратегій і тактик є ключовим аспектом лінгвістичних досліджень у контексті комунікації. Вивчення різноманітних підходів та методів, які застосовуються для аналізу цих стратегій, є суттєвим для розуміння мовленнєвих взаємодій та їхнього впливу на комунікацію[[91]](#footnote-91). При цьому існують різні підходи до аналізу комунікативних стратегій і тактик. Розглянемо кожен із них якомога детальніше:

***Дискурс-аналіз.*** Основна увага приділяється мовній комунікації в реальних умовах та змістовому аспекту спілкування. Аналізується соціальна організація спілкування, включаючи контекст, наміри авторів, когнітивні аспекти та взаємодію внутрішнього та зовнішнього світу людини[[92]](#footnote-92).

Дослідження, спрямоване на вивчення продукування дискурсу, фокусується на його описі як результату мовленнєвої діяльності. Використовуючи когнітивну модель для аналізу дискурсу або його частин, дослідники визначають способи структурування змісту, розглядаючи їх як можливості використання мовних засобів для відтворення навколишньої реальності. Когнітивний аспект дослідження сфокусований на аналізі того, як зміст розгортається в дискурсі як результат мовленнєвої діяльності.

***Інтент-аналіз.*** Інтент-аналіз виникає з сучасного розуміння індивіда, яка активно взаємодіє у комунікативному середовищі з іншими. Його основна мета – визначити поточні наміри (інтенції) учасників спілкування, враховуючи їхні особливості мовлення та загальну комунікативну поведінку. Цей тип аналізу ставить перед собою важливе завдання – розкрити прихований сенс мовлення, який може залишатися непомітним при використанні інших методів[[93]](#footnote-93).

Основна ідея інтент-аналізу полягає у вивченні інтенціональності, тобто спрямованості психіки учасників комунікації на об'єкти реальності, які є об'єктами їхньої мовленнєвої діяльності. Інтенції формують внутрішні психологічні аспекти мовлення особистості. Інтент-аналіз спрямований на виявлення інтенцій мовців, які можуть бути глибоко прихованими, і ґрунтується на психосемантичних і психопрагматичних механізмах[[94]](#footnote-94). Цей вид аналізу передбачає глибоке розкриття як експліцитних (явно виражених) так і імпліцитних (неявних, часто схованих) комунікативних смислів у висловленнях, дискурсах (текстах) та їх оцінку декількома експертами. Інтенції, виділені в групі висловлень, які складають текст (дискурс), застосовуються спеціальними методиками та прийомами обчислення для отримання сукупності інтенцій тексту (дискурсу): статті, доповіді, замітки, виступи політика перед аудиторією та інше.

Для розкриття інтенції будь-якого висловлення необхідно враховувати контекст і ситуацію, враховуючи когнітивні, біо-соціальні, психологічні, комунікативні та лінгвістичні аспекти – застосовуючи метод інтент-аналізу. Під час аналізу інтенції тексту приділяється увага не тільки тому, що автор висловлює (тобто не контент-аналіз), але й тому, що він намагається передати. Цей метод, відомий як інтент-аналіз (або аналіз інтенцій), дозволяє відтворити авторські наміри на основі тексту[[95]](#footnote-95).

Олійник А. Д. вважає[[96]](#footnote-96), що дослідження інтенціонального аспекту в межах концептів художніх текстів націлене на виявлення та категоризацію авторських намірів, які визначають мотивацію письменника вибрати певну категорію та вплинути на читача з певною прихованою метою. Маючи конкретну ідею, автор, оперуючи об'єктивною реальністю та враховуючи суб'єктивні уявлення, сприймає універсальну систему уявних концепцій, яку він ідентифікує та розрізняє з метою вибору відповідного матеріалу – індивідуальної системи концепцій – для формування концептуального простору в художньому творі.

***Прагматичний аналіз.***Художній твір є спробою автора передати певне повідомлення своєму потенційному читачеві, тому важливе завдання читача – розуміти текст належним чином, що включає в себе розкриття та розуміння схованої мети автора[[97]](#footnote-97). Аспекти літературного тексту, пов'язані з позицією автора, його цілями та інтенціями, можуть бути об'єктом дослідження в прагматичному контексті, використовуючи методи та процедури лінгвопрагматичного аналізу.

Аналіз тексту з прагматичної перспективи виходить із функціонального підходу і логічно розширює його, розкриваючи взаємодію між автором і читачем та оцінюючи ступінь корисності інформації у тексті. Зазвичай цей аналіз розглядає текст як дискурс, враховуючи всі лінгвістичні та позалінгвістичні фактори[[98]](#footnote-98).

Бацевич Ф. С. вважає, що при такому прагматичному аналізі тексту слід враховувати його типологію, що означає уважне вивчення того, чи є текст усним, писемним, друкованим, монологічним, діалогічним чи полілогічним, а також чи використовуються спеціальні канали комунікації (такі як радіо, телебачення, телефон, Інтернет тощо), оскільки ці параметри визначають прагматичні особливості тексту[[99]](#footnote-99).

Почапська-Красуцька О. І. вважає, що оцінка тексту з прагматичного погляду включає такі етапи[[100]](#footnote-100):

1. Загальні ремарки щодо природи тексту, з урахуванням типу, структури та прагматики його композиції.
2. Розгляд контексту та ситуації непосреднього спілкування, охоплюючи місце і час взаємодії, характер каналів комунікації, комунікативний шум і зворотний зв'язок.
3. Вивчення прагматичних особливостей комунікативної поведінки учасників, виявлення домінантних інтенцій, визначення комунікативної мети, аналіз стратегій і тактик досягнення цілей, врахування точки зору автора та учасників спілкування, виявлення прихованого впливу, характеризація типів спілкування персонажів та інші прагматичні компоненти мовного етикету.
4. Розгляд прагматичних аспектів мовного коду в комунікації, включаючи типи мовленнєвих актів, перевагу мовленнєвих жанрів, непрямий смисл повідомлень, імплікації та імплікатури, пресупозиції, риторичні аспекти, прагматичні особливості модальності та відповідність культурним нормам мовлення.
5. Визначення ролі невербальних та паралінгвальних елементів у спілкуванні, з урахуванням їхнього загального обсягу та прагматичної ролі.
6. Дослідження дискурсивних характеристик спілкування, включаючи прагматичні аспекти реєстрових характеристик тексту, тональності спілкування та формування атмосфери.
7. Аналіз комунікативних девіацій, пов'язаних з порушенням прагматики на різних етапах породження та сприйняття мовлення.
8. Формулювання загальних висновків[[101]](#footnote-101).

***Когнітивний аналіз***. Когнітивний аналіз у контексті комунікації фокусується на розумінні того, як людський мозок обробляє інформацію, формує значення та приймає комунікативні рішення. Цей підхід охоплює вивчення психологічних процесів, таких як сприйняття, увага, пам'ять, мова та мислення, які впливають на комунікативну поведінку. Ось основні аспекти когнітивного аналізу[[102]](#footnote-102):

* **Психолінгвістика.** Часто досліднику доводиться вивчати те, як люди розуміють, виробляють і обробляють мову.
* **Сприйняття інформації.** Це охоплює аналіз того, як індивіди сприймають та інтерпретують словесну та невербальну інформацію.
* **Увага та обробка стимулів.** Це вимагає дослідження того, як увага впливає на вибіркове сприйняття комунікативних повідомлень.
* **Пам'ять і навчання.** Сюди входять розгляд впливу пам'яті на зберігання та використання інформації в комунікаційних процесах.
* **Прийняття рішень та розв'язання проблем.** Аналіз того, як когнітивні процеси впливають на рішення та стратегії в комунікації.
* **Емоційні та соціальні аспекти.** Вивчення впливу емоцій та соціальних взаємодій на когнітивні процеси в комунікації.
* **Використання експериментальних методів.** Часто застосовуються лабораторні експерименти та нейронаукові дослідження для вивчення когнітивних аспектів комунікації.

***Квантитивний аналіз.*** Квантитативний аналіз у комунікації зосереджується на вимірюванні та аналізі числових даних. Він використовує статистичні інструменти для оцінки і трактування великих обсягів даних, зібраних через опитування, експерименти, аналіз змісту та інші кількісні методи. Ось основні аспекти цього підходу[[103]](#footnote-103):

* **Збір даних.** Це може включати опитування, експерименти, аналіз соціальних медіа або інші форми збору числових даних.
* **Аналіз змісту**. Кількісний аналіз змісту охоплює систематичне вимірювання частоти певних словесних або символічних елементів у комунікативному матеріалі.
* **Статистичний аналіз.** Він використовує статистичні методи для виявлення закономірностей, тенденцій або асоціацій у даних.
* **Тестування гіпотез.** Це допомагає перевірити теоретичні припущення за допомогою експериментальних або опитувальних даних.
* **Об'єктивність і надійність.** Квантитативний аналіз прагне бути об'єктивним, надійним і відтворюваним.
* **Робота з великими обсягами даних.** Часто використовуються великі набори даних, що дозволяє генералізувати результати на більші популяції.

Квантитативний аналіз допомагає виявити загальні тенденції та патерни у комунікативних стратегіях та тактиках, але може не враховувати контекстуальні або глибинні аспекти комунікації.

***Якісний аналіз.*** Якісний аналіз зосереджений на розумінні глибинних, часто субʼєктивних аспектів комунікації. Він не покладається на числові дані, а скоріше на описові докази. Якісний аналіз може включати наступні елементи[[104]](#footnote-104):

* **Глибинні інтерв’ю.** Сюди входять проведення детальних розмов з окремими особами для збору їх думок, почуттів та досвіду.
* **Фокус-групи.** Охоплює обговорення у групах для вивчення комунікативних стратегій і тактик з різних перспектив.
* **Етнографія.** Імерсивні дослідження часто вимагають від дослідника занурення безпосередньо в соціальне середовище чи культуру для кращого розуміння комунікативних практик.
* **Аналіз тексту.** Сюди входять детальний аналіз мовних патернів, риторики, символіки та інших аспектів текстуальної комунікації.
* **Використання кейсів.** Воно охоплює детальний аналіз конкретних випадків або ситуацій, що демонструють певні комунікативні стратегії або тактики.
* **Контекстуальний аналіз.** Він зосереджується на соціокультурних, історичних, економічних та інших контекстуальних факторах, що впливають на комунікацію.

Якісний аналіз дозволяє глибше зрозуміти мотивації, думки та поведінку, але може бути обмеженим з точки зору генералізації та об'єктивності[[105]](#footnote-105).

***Міждисциплінарний аналіз.*** Аналіз комунікативних стратегій і тактик вимагає міждисциплінарного підходу, що об'єднує знання з лінгвістики, соціології, психології та комунікаційних наук. Міждисциплінарні дослідження допомагають краще зрозуміти, як різні соціальні, культурні та психологічні фактори впливають на вибір та використання комунікативних стратегій[[106]](#footnote-106). Основні характеристики міждисциплінарного підходу включають:

* **Інтеграція знань.** Тут має значення комбінування знань з різних дисциплін, таких як соціологія, психологія, антропологія, лінгвістика, комунікаційні науки, медіадослідження тощо.
* **Теоретична гнучкість.** Використання різноманітних теоретичних рамок важливе для забезпечення глибшого розуміння комунікативних явищ.
* **Методологічне різноманіття.** Застосування як кількісних, так і якісних методів дослідження, часто необхідне для забезпечення всебічного аналізу.
* **Критичний аналіз.** Використання критичного підходу для аналізу як самої комунікації, так і соціокультурних, політичних та економічних факторів, що впливають на неї.
* **Проблемно-орієнтований підхід.** Сфокусування на конкретних проблемах або питаннях, які вимагають міждисциплінарного розгляду, також може стати в пригоді в ході досліджень.
* **Інноваційність та креативність.** Міждисциплінарний підхід часто веде до нових інсайтів і інноваційних рішень, які не можливі в рамках однієї дисципліни.
* **Глобальний та місцевий контексти.** Урахування як глобальних, так і локальних контекстів у вивченні комунікативних процесів.

Міждисциплінарний підхід забезпечує комплексне бачення комунікативних стратегій і тактик, розглядаючи їх у широкому соціальному, культурному та історичному контексті. Такі дослідження мають особливе значення для виявлення і зʼясування сутності негативних мовленнєвих практик, які можуть вести до соціальної напруженості, конфліктів або нерівності. Вони також допомагають у розробці ефективних підходів до комунікації в освітніх, професійних та особистісних контекстах, сприяючи формуванню гармонійного комунікативного середовища.

**Висновки до Розділу 2**

Дослідження функціонально-прагматичних типів стратегій та тактик відкриває нові перспективи, визначаючи вибір мовцями специфічних мовленнєвих засобів для досягнення своїх комунікативних цілей. Розділ висвітлює ключові аспекти конфронтативних стратегій та тактик у мовленнєвій взаємодії.

Основні типи конфліктних стратегій включають конфліктно-агресивну та активно-центровану стратегії. Конфліктно-агресивна стратегія спрямована на активну опозицію та змагання за власні інтереси, часто ігноруючи потреби інших сторін. Ця стратегія застосовує тиск, вимоги, агресію та маніпуляції для досягнення своїх цілей, спрямованих на домінування. Активно-центрована стратегія орієнтована на співпрацю та пошук взаємовигідних рішень.

Визначено, що фазами конфліктного дискурсу є: передконфліктна, інцидент, ескалація, кульмінація та завершення конфлікту, що різняться специфічними особливостями взаємодії учасників. У межах конфліктного дискурсу розглянуто вербальну агресію, яка є її межовим виявом.

У цьому дослідженні вербальну агресію у мовленні персонажів будемо аналізувати за виявом наступних параметрів: вербальна / невербальна, пряма / непряма, інструментальна / неінструментальна, ініціативна / реактивна, активна / пасивна, безпосередня / опосередкована, спонтанна / підготована, емоційна / раціональна, спрямована на адресата / спрямована на предмет мовлення, сильна / слабка, ворожа / неворожа.

Вербальна агресія може виявлятися в інвективах, погрозах, прокляттях, злопобажаннях, посиланнях, грубому перериванні комунікативного контакту, констатації некомпетентності, звинуваченнях, доріканнях, демонстрації образи, мовчанні (яке в залежності від контексту може бути носієм найрізноманітніших прагматичних смислів).

**РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ КОНФРОНТАТИВНОГО СПІЛКУВАННЯ У ХУДОЖНЬОМУ ДИСКУРСІ (ТЕКСТІ)**

**(на матеріалі роману Івана Багряного «Сад Гетсиманський»)**

Беручи до уваги вищезазначені підходи та принципи до розуміння комунікативних стратегій і тактик (із попередніх розділів), ми здійснюватимемо аналіз за такою схемою:

1. учасники комунікативної ситуації;
2. місце і час спілкування;
3. канал комунікації;
4. зворотній звʼязок;
5. комунікативні позиції;
6. комунікативна ініціатива;
7. тип спілкування;
8. пресупозиційні характеристики;
9. мета учасників спілкування;
10. комунікативні стратегії і тактики.

**Фрагмент 1 (Див. Додаток Б)[[107]](#footnote-107):**

***Учасники комунікативної ситуації:***Андрій Чумак, слідчий Сафигін. Факультативно при розмові присутня третя особа – сержант, якому належить кілька коротких реплік та жестів.

***Місце і час спілкування:*** кабінет слідчого, після півночі. Ці характеристики залишаються незмінними упродовж інтеракції.

***Канал комунікації:***вокальний. Супровідними є невербальними засобами візуального каналу – жести, вирази обличчя, контакт очей.

***Зворотній звʼязок:*** З боку Андрія і з боку слідчого цей звʼязок чіткий, оскільки вони уважно стежать за комунікативною поведінкою один одного, проте не завжди стабільний, на що вказують паузи, мовчання.

***Комунікативні позиції:*** «несиметричні» (слідчий – арештант).

***Комунікативна ініціатива:*** Обидві сторони проявляють ініціативу в комунікації, оскільки кожен мовець переслідує конкретну мету. На початку розмови ініціатива належить слідчому, у ході діалогу переходить до Андрія.

***Тип спілкування:*** конфронтативний.

***Пресупозиційні характеристики:*** Незважаючи на те, що мовці не були знайомі до комунікативної ситуації, що відбулася, вони володіють певними пресупозиціями.

Пресупозиційні знання Сафигіна грунтуються на тому, що він володіє інформацією про Андрія Чумака, знає деталі його біографії.

Андрій має досвід (знання) спілкування зі слідчими, оскільки не вперше потрапив у тюрму. Це проявляється у роздумах, висновках, які він робить (*«Андрiй знав, що в цiй установi так собi безглуздих запитань не буває»*)*.*

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Андрій:* а) зʼясувати, у чому його звинувачують;

б) зʼясувати, що його очікує;

*Сафигін:* увійти в довіру Андрія Чумака.

***Комунікативна мета:***

*Андрій:* підтвердити або спростувати своє припущення про зраду братів.

*Сафигін:* а) переконати Андрія зізнатися у злочину;

б) примусити арештанта повірити у зраду братів.

***Комунікативні стратегії і тактики:***

Комунікативні стратегії Андрія аналізаторські, наступальні, провокативні, вивідувальні, спрямовані на отримання інформації. Він, на противагу Сафигіна, пребуває у стані конфронтації.Андрій вимагає надати йому інформацію, відкрито повідомляє власну точку зору. Використовує іронічний натяк як засіб непрямого висловлювання: *«Скажiть, чи це у вас окремий спосiб iнквiзицiї* – *вкидати людину блощицям на зжертя? Га?»* (йдеться про тюремні умови). Прагматика іронії у тексті будується навколо образу «блощиць».

Андрій Чумак використовує такі мовленнєві жанри, як відмова, питання, констатація.

Комунікативні стратегії слідчого Сафигіна обережні, не надто гнучкі (у кінцевому результаті Сафигіну не вдається переконати Андрія зізнатися у злочині, однак примушує його засумніватися у братах), імітує кооперативне спілкування, маніпулятивні.

Застосовує такі ***комунікативні тактики:***

* попередження (*«Отже, хочу попередите вас, що від вас залежатиме – загинути по-дурному, ні за цапову душу, чи видряпатися й повернутися до життя»*);
* «самовигороджування» (*«Я не ваш слiдчий, нi безпосереднє ваше начальство, що буде вершити вашу долю…»*)*;*
* порада (*«Осмілюсь нагадати наостанку ще раз про ту пораду, що ви її договорили за мене»*);
* вказівка на сфері власної впливовості («*Слухайте, товаришу... Кгм... поки що ви маєте право так називатись,бо формально ви ще не в'язень, хоч вже й заарештований, у кожнiм разi це право тут визначаю поки що я...»*);
* інтимізація (*«Отже, слухайте, товаришу!... Закурюйте...»*);
* наведення на конкретні висновки(*«Ви зрозуміли? А для цього ви повинні...*(*признатися у всьому щиро)»*)*;*
* вичікування (*«Виходить єрунда – ми говоримо зовсiм на рiзних мовах, тi самi речi сприймаємо зовсiм i по-рiзному. Але добре було б, якби ви все-таки мені повірили»*);
* апеляція до родоводу співрозмовника (*«Я ж знаю славу про вашого батька, про ваш рід...»*);
* ненадання інформації (на питання Андрія щодо інформації про нього та подальших дій: *«Не знаю…* *Не можу...»*)*;*
* натяк (*«Чи ви не знаєте, де вашi брати?»*).
* зміна теми (*«Ви, здається, iнженер?», «Ви, кажуть, непоганий мисливець? Чи не правда?»*)*;*
* імітація переживання за долю арештанта (фокус емпатії скерований на особистість Андрія *«А покликавши, вважаю своїм святим обов'язком попередити вас перед тим, як вiдправити, куди вас «кличуть»...»*);
* прихована погроза (*«Ви даремно нарiкаєте на наших блощиць* – *ваше знайомство з ними буде дуже й дуже коротке. I хтозна... може, ви навiть за нашими блощицями пошкодуєте»*).

Андрій відчитує наміри слідчого, оцінює його комунікативні стратегії, тактики, кроки (*«Гм...Перевiряє. Мацає, чи я здогадуюсь, хто мене продав»*). Він усвідомлює зміст натяків слідчого щодо братів. Прагматика мовчання проявляється як зміна комунікативних ролей. Наприклад, на початку розмови Андрій заходить у кабінет і на фразу слідчого *«Я вас слухаю»* вербально не реагує. Так він передає своє повноваження говорити слухачеві.

**Фрагмент 2 (Див. Додаток Б)[[108]](#footnote-108):**

***Учасники комунікативної ситуації:*** Андрій Чумак, слідча Нечаєва (фурія) Слухач – Рибалко.

***Місце і час спілкування:*** незмінні упродовж інтеракції. Місце – кабінет Нечаєвої, час – день.

***Канал комунікації:*** вокальний.

***Зворотній звʼязок:*** з боку обох мовців чіткий, стабільний.

***Комунікативні позиції:*** ««несиметричні» (слідчий – арештант). Нівелюється гендерна ознака: жінка курить, лається.

***Комунікативна ініціатива:*** На початку спілкування ініціатива повністю належить Нечаєвій. Далі Андрій перехоплює комунікативну ініціативу, вводить слідчу у напруження, що виявляється на невербальному рівні (зміна виразу обличчя, несконцентровані жести).

***Тип спілкування:*** конфронтативний.

***Пресупозиційні характеристики:*** знання мовців не збігаються.

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Нечаєва:* а) допитати Андрія;

б) зʼясувати необхідні формальні питання.

*Андрій:* продемонструвати неприязне ставлення до Нечаєвої.

***Комунікативна мета:***

*Нечаєва:* комунікативне підкорення опонента.

*Андрій:* а) дискредитувати співрозмовника;

б) заблокувати комунікативну ініціативу слідчої.

***Комунікативні стратегії і тактики:***

Нечаєва виступає як конфліктна мовна особистість. Намагається активно вплинути на співрозмовника, стимулює негативну мовну взаємодію, порушує норми спілкування, зокрема максиму такту, вживаючи інвективи. Комунікативні стратегії конфронтативні, наступальні, підкорювальні. Застосовує такі ***комунікативні тактики:***

* грубе зауваження (*«Як сидиш!?», «Як сиди-и-иш?! І А руки, руки як тримаєш?!!!», «Як ти, гад (і цілий фейєрверк найвіртуознішої лайки), сидиш, га?!!»*);
* погроза (*«Ну, брат... Тут же ж тебе й навча-а-ать! Тут тебе навчать!..»*);
* залякування (*«Ах ти ж!.. Що ж ти Наполеона з себе строїш!!»*);
* вияв влади (*«Я задаю запитання, а не ти! Твоє дiло вiдповiдати. Пойняв?»*);
* інвектива (*«Слухай, ти!.. Не будь iдiотом!», Ах ти ж!.. (i пiшли дивовижнi, карколомнi епiтети й метафори, й соромiцькi порiвняння, й жахливi розпутнi образи на зразок: «Ти менi не мотай ниток на...»*).

Вдається до вербальної агресії, що втілюється у інвективному мовленні та підвищеному тоні (крикові). За суттю ця агресія пряма, неінструментальна (агресія заради агресії), ініціативна, безпосередня, активна, спонтанна, емоційна, слабка (не викликає бажаного перлокутивного ефекту – залякати Андрія).

Андрій на початку спілкування не намагається відстоювати власні інтереси і погоджується робити те, що від нього вимагають (комунікативна тактика пристосування). Він усвідомлює владу опонента. У процесі спілкування комунікативні позиції змінюються. Позиція Нечаєвої слабшає.

***Комунікативні стратегії*** Андрія гнучкі, обережні, вичікувальні, стримувальні (памʼятає, що перед ним, перш за все, жінка), раціональні, компрометуючі, скеровані на дискредитацію опонента. Вдається до реактивної вербальної агресії. Іронія посилює комунікативну позицію Андрія.

Андрій оцінює стратегії і тактики слідчої як недоречні, беззмістовні, відверто-критично відповідає на питання Нечаєвої.

**Фрагмент 3 (Див. Додаток Б)[[109]](#footnote-109):**

***Учасники комунікативної ситуації****:* Андрій Чумак, Сергеєв.

***Місце і час спілкування:*** кабінет слідчого, після опівночі.

***Канал комунікації:*** вокальний, візуальний.

***Зворотній звʼязок:*** на початку розмови з боку Андрія нечіткий, згодом – стабільний, чіткий.

***Комунікативні позиції:***«несиметричні» (слідчий – арештант).

Комунікативна позиція слідчого «сильна». Позиція Андрія слабша, однак стійка.

***Комунікативна ініціатива:*** Ініціатором спілкування виступає Сергеєв.

***Тип спілкування:*** конфронтативний.

***Пресупозиційні характеристики:*** ґрунтуються на інформації про Андрія, що міститься у папці з документами. Це основний аргумент слідчого, навколо якого будується уся інтрига спілкування.

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Сергеєв:* допитати Андрія.

*Андрій:* а) дізнатися, у якому злочині його звинувачують;

б) заперечити причетність до злочину та наявність спільників.

***Комунікативна мета:***

*Сергеєв:* переконати Андрія зізнатися у злочині.

*Андрій*: а) зʼясувати, якою конкретно інформацією про нього володіє слідчий;

б) усвідомити наміри Серегеєва.

***Комунікативні стратегії і тактики:***

Основною комунікативною стратегією Сергеєва є підкорення опонента. Це обумовлено його комунікативною метою, що проявляється у ***комунікативних тактиках:***

* пряме запитання (*«Як ви думаєте, для чого вас сюди привели?»*);
* пояснення (*«Ви мусите уяснити собі й твердо запам'ятати такі речі: Про вас нам все абсолютно відомо.»*);
* інтимізація (*«Слухайте, ви є людина інтелігентна. Ви мусите розуміти, що про вас все відомо.»*);
* спонукання (*«Все, що тут написано, ви мусите самі розповісти, не затаюючи нічого.»*);
* підведення до конкретних висновків (*«Тут все зафіксовано. Але ти мусиш сам про все розказати.», «Ви мусите уяснити собі й твердо запам'ятати такі речі: Про вас нам все абсолютно відомо.»*);
* навʼязування комунікативної ініціативи (*«Отже, і що ж ви нам скажете, га?»*);
* імітація щирості (*«Я тільки хочу почути її щиросердно з твоїх уст, щоб знати, чи ти є ворог до кінця.»*);
* іронія (*«Так оце ви й є отакий от Чумак? Ну i що ж ви скажете?», «Ну, от, ви, я бачу, веселої вдачі. Це добре. Бо з поганою вдачею вам тут було б і зовсім погано.»*);
* залякування (*«Не розраховуйте ні на яке милосердя, бо людина є пшик. Вас – і не тільки вас персонально, а всіх там – тут роздавлять, як муху, і ніхто не жалітиме.», «Ми є милостиві навіть до ворогів, якщо вони розкаюються щиросердно, і безпощадні до всіх непокірних.»*);
* приниження (*«Ви тут не герой i навiть не людина, а всього лише дiрка вiд бублика…»*);
* застереження (*« Бо як не схочеш добром, то примусять…», «Чи ви знаєте тезу Максима Горького про те, що «Коли ворог не здається, його знищують!» Запам'ятайте її.»*);
* вказівка на сферу власної впливовості (*«Ваша голова, громадянине Чумак, в моїх руках. Ви зрозуміли?»*);
* вимога (*«Кинь дурня клеїти!!», «…Ти мусиш сам про все розказати.Чистосердечно й до кiнця. Все!»*);
* нівелювання правди (*«Нам потрiбна й правда. Цебто така правда, яка нам потрібна! Чи тобi ще треба розжовувати?», «Правдою буде те, що я тобі тут начеплю. Ясно?»*);
* погроза (*«Ви тут згниєте, і це залежатиме від мене, якщо ми з вами не поладимо.»*, *«Не скажете стоя, то скажете лежа. Не скажете при пам'ятi, то скажете без пам'ятi. А скажете! Тут ще не було таких, щоб, ставши в позу героя, витримували до кiнця.», «Ти згниєш в тюрмi, але ти не вийдеш з наших лап.»*);
* глузування (*«Як там сидиться в камерi?»*);
* применшення значущості співрозмовника (*«Чхать я хотiв на поняття твого класу!.», «Те, що ти пролетар – то до лампочки, он до тієї, бачиш?», «Дурню ти! Ми тебе можемо засудити й без твоєї сповiдi. Подумаєш!»*);

Протягом інтеракції тактики Сергеєва змінюються (переходять у наступ –*«…Визвірився раптом милий слідчий, перейшовши на «ти»*). Це не викликає бажаної реакції зі сторони, комунікативна мета залишається нереалізованою. Використані тактики викликають непорозуміння з боку Андрія.

Вербальна агресія – пряма, активна, підготована, безпосередня, усвідомлена, цілеспрямована (*«Ви тут скажете все.»*)*,* ініціативна, відкрита.

Андрій керується стратегіями подолання страху, комунікативного опору. Вдається до таких ***комунікативних тактик:***

* заперечення обвинувачення («*Наскільки я зрозумів з пред'явленого обвинувачення, мені закидається пп. 2, 6, 8, 10 і 11 статті 54-ї. Так от, це все неправда.», «Правдою є, що це все якась брехня, божевiльна фантазiя. Чи не здається вам, що тих пунктiв забагато як на один раз.»*);
* зведення поведінки опонента до абсурду (*«Гм... Цебто вам потрiбнi формальнi пiдстави, щоб мене i всiх, на кого я скажу, засудити?»*);
* іронія (*«Чому ж, я вiрю. Я сам пролетар i знаю пролетарську великодушнiсть.»*);
* «ухилення» від комунікативної ініціативи (*«Про що саме?»*);

Андрій не бажає співпрацювати зі слідчим. Комунікативна позиція стійка, незважаючи на тиск з боку слідчого. Арештант не знає, що міститься у папці з документами (комунікативний крок слідчого ненадання конкретної інформації). Андрій вважає комунікативні стратегії і тактики слідчого абсурдними, вони не реалізовуються так як слідчий запланував.

**Фрагмент 4 (Див. Додаток Б)[[110]](#footnote-110):**

***Учасники комунікативної ситуації:*** Андрій Чумак, Великін, Сергеєєв, інші працівники НКВД («футболісти», які за вказівкою слідчих бʼють арештанта).

***Місце і час спілкування:*** кабінет слідчого, після півночі.

***Канал комунікації:*** вокальний, тактильний.

***Зворотній звʼязок*** з боку Андрія не завжди простежується, що виявляється у вичікувальному мовчанні, паузах, що зумовлено фізичним станом (його побиттям).

***Комунікативні позиції:*** «несиметричні» (слідчий – арештант).

***Комунікативна ініціатива:*** належить Великіну.Андрій проявляє ініціативу лише з метою дізнатися наміри слідчих.

***Тип спілкування.*** конфронтативний.

***Пресупозиційні характеристики:*** ґрунтуються на протилежних поглядах співрозмовників, які перешкоджають успішному перебігу комунікації.

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Великін:* допитати Андрія;

*«Футболісти»:* виконати наказ слідчих.

*Андрій:* зрозуміти у чому його звинувачують.

***Комунікативна мета:***

*Великін:* а)залякати Андрія;

б) примусити арештанта зізнатися у злочині, якого він не скоював.

*«Футболісти»:* залякати Андрія.

*Андрій:* продемонструвати стійку позицію.

***Комунікативні стратегії і тактики:***

Комунікативні стратегії слідчих гнучкі, наступальні. Втілюються у таких ***комунікативних тактиках***:

* пряма погроза (*«Ми вас роздавимо! Розумiєш? Роздавимо! Це була тільки забавка, коли б ти знав, що тебе чекає впередi, у тебе б волосся вилізло геть ще цієї ночi. Ми тебе роздавимо, i нiхто тим не поцiкавиться, загинеш, як пес.»*);
* попередження («*Гм... Нічого, заговориш. Рєбята сміються, значить, ти мусиш зробити висновок, що це були тільки шуточки. Жарти. Не жарти будуть впередi. Ти занадто упертий, але нічого...»*);
* наказ (*«Вставай!»*);
* вимога *(«Ну, так про те, що там написано, й треба говорити. Ти ворог народу i мусиш все про себе тут викласти.»*);
* наголошення на актуальності власної ролі (*«Я є пролетарське правосуддя»*);
* насмішка (*«Iдійот ти? Ха-ха-ха?.. А втім, це правда.»*);
* навʼязування комунікативної ініціативи;
* інвектива («*Гад! Фашист! Фашистська морда! Говори! Ти будеш говорити!? Розколюйся! Розколюйся, петлюрiвська наволоч! Говори!! Враг народа!!», «Сиди, сволоч, отак!»*).

«Футболісти»застосовують фізичну силу. Апелюють до авторитету Остапа Вишні, який на противагу Андрієві, «швидко здався». Вдаються до натяків, насмішки.

Андрій, у звʼязку із фізичним станом майже не чинить вербального опору, проте позиція у спілкуванні стійка. Андрій усвідомлює комунікативну і фізичну перевагу супротивників. Керується стратегією отримання інформації. Апелює до ідеалів революції, цінностей роду (*«Коли мій рід... боровся за революцію, проливаючи кров, він інакше мислив про законність і пролетарське правосуддя, й... про все...»*); іронізує(*«Це... пролетарська законність... І правосуддя?..»*). «Ухиляється» від комунікативної ініціативи. Відповіді на запитання короткі, вимушені.

**Фрагмент 5 (Див. Додаток Б)[[111]](#footnote-111):**

***Учасники комунікативної ситуації:*** Андрій Чумак, Фрей, Сергеєв, Великін та інші працівники НКВД («футболісти»).

***Місце і час спілкування:*** кабінет слідчого, після опівночі.

***Канал комунікації:*** вокальний.

***Зворотній звʼязок:*** на початку розмови чіткий, стабільний. У кінці комунікації з боку Андрія звʼязок не простежується.

***Комунікативні позиції:*** «несиметричні» (слідчий – арештант). На початку розмови Андрій виступає у «сильній» комунікативній позиції. Позиція слідчих «слабка», що виявляється не тільки на мовленнєвому, а і на невербальному рівні (бліді обличчя, розгублені погляди, мовчання).

***Комунікативна ініціатива:*** проявляють Андрій, Фрей, Великін.

***Тип спілкування:*** конфронтативний.

***Пресупозиційні характеристики:*** базуються на виразно протилежних поглядах співрозмовників, що перешкоджають досягненню поставлених комунікативних цілей.

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Фрей:* а) дізнатися життєве кредо Андрія;

б) зʼясувати, чи знайомий Андрій з Миколою Хвильовим і його ідеями;

в) запевнити Андрія, що його судитимуть не за погляди, а за вчинки.

*Андрій:* а) відкрито повідомити слідчим життєве кредо;

б) продемонструвати обізнаність з політичними питаннями.

*Великін:* примусити арештанта зізнатися у злочині та назвати спільників.

***Комунікативна мета:***

*Фрей:* а) принизити опонента;

б) зʼясувати ідеологічні погляди Андрія.

*Андрій:* а) заблокувати комунікативну ініціативу слідчих;

б) продемонструвати стійку позицію.

*Великін:* залякати опонента.

***Комунікативні стратегії і тактики:***

Комунікативні стратегії Андрія гнучкі, раціональні, наступальні, скеровані на дискредитацію опонентів. Арештант застосовує риторичну стратегію, що втілюється у емоційному, експресивному, монологічному мовленні. Комунікативні цілі реалізуються у ***тактиках:***

* аргументація та презентація власної точки зору як точки зору «мільйонів» (*«Та якщо в Харковi п'ять тюрем i в кожнiй сидить по п'ять або десять тисяч людей, то коли це перемножити на кiлькiсть самих тiльки великих мiст в СССР, то скiльки це буде мiльйонiв»*);
* докір (*«Але ж це безглуздя!» – у відповідь на перелік звинувачень*);
* осуд (*«Я не визнаю пролетарського правосуддя, здiйснюваного закаблуками й палкою! Ось це моє кредо...* *I так само не визнаю соцiалiзму, будованого тюрмою й кулею.»*);
* констатування фактів (*«Ви хотіли знати моє кредо... Але я навіть цього припущення не потребую, бо знаю, по-перше, що саме таке припущення розходиться з дійсністю.»*);
* зведення поведінки опонентів до абсурду (*«Слухайте! Я дiйсно можу подумати, що ви не знаєте арифметики. Один – то може бути ворог народу. Два – може бути. Сто – може бути. Тисяча – теж може бути. Але сотнi тисяч! Але мiльйони!! То вже не вороги народу. То є народ! Народ! Ви розумiєте? Чи ви не знаєте математики? То народ!»*);
* наведення на висновки (*«Осмiлюсь нагадати, що ви давали гарантiю. ...Чи гарантуєте ви, що для дотримання слова вам вистачить вашого авторитету?*»).

Комунікативна мета повністю реалізується: арештант чітко, відкрито формулює та повідомляє опонентам свою точку зору і життєве кредо.

Комунікативні стратегії Фрея гнучкі, наступальні, маніпулятивні. Намагається отримати інформацію від Андрія. У процесі комунікації дана мета повністю реалізується. Фрей керується ***тактиками***:

* пряме запитання (*«Так от, якщо ви відважний, то чи не могли б ви сказати, які ж ваші мрії, яке ваше кредо?», «Чи ви знали Хвильового?»*);
* комплімент щодо здібностей опонента (*«Що ви з вашими здібностями, з вашою енергією й знаннями могли би бути потрібні країні...»*);
* апеляція до родинних ідеалів співрозмовника (*«Про що ж мріяв ваш рід...?»*);
* порада (*«Лише мусите роззброїтися щиросердно. І вас оцінять належно... Давайте домовимось...»*);
* запевнення (*«Я вам гарантую, що за погляди вам нічого не буде...», …Ми вас не судитимемо за погляди, ми судитимемо за дiла»*);
* іронія щодо поглядів опонента (*«Це думки класових ворогів, і вони нам відомі.»*);
* вказівка на негативні наслідки комунікативної поведінки опонента (*«Думаю, що ваші діла не розходяться з поглядами. Бо ви диявольськи послідовні.»*);
* інсинуація.

У ході діалогу комунікативні «повноваження» Фрея переходять до Великіна. Комунікативні cтратегії наступальні, скеровані на комунікативне підкорення та дискредитацію опонента. Втілюються у таких ***комунікативних тактиках:***

* вимога (*«Про дiла, сволоч, ти мусиш говорити!*);
* навʼязування комунікативної ініціативи (контроль над темою) («*От на цi пункти ти й вiдповiдай. Записано стiльки, скiльки ти заробив.»*);
* пряма погроза («*Ти повзатимеш, як пес, i скавулiтимеш!!»*);
* залякування (*«Нiчого, вiн ще й закукурiкає…», «Весело? От ти ще заполiтикуєш!», «Це була тiльки забавка, коли б ти знав, що тебе чекає впередi, у тебе б волосся вилiзло геть ще цiєї ночi.»*);
* інвектива (*«Про дiла, сволоч, ти мусиш говорити! … Про дiла твої контрреволюцiйнi, про однодумцiв, про всю твою компанiю гадючу!.. Мiльйони тут щитаєш! Хоч би вас тут був мiльярд, то й те нас не злякає. Ти знаєш, що таке НКВД? Отож. Ти повзатимеш, як пес, i скавулiтимеш!!»*).

Тактики спілкування посилюються грубим, наказовим тоном, що поступово змінюється криком. Комунікативна мета не реалізується, оскільки нема бажаної реакції з боку Андрія.

Вербальна агресія – пряма, сильна, ініціативна, активна, безпосередня, підготована, усвідомлена, цілеспрямована, ворожа, неприхована, відкрита.

Стратегії Андрія слідчі розцінюють як агітацію, контрреволюцію. Фрей оцінює комунікативні стратегії і тактики Андрія як *«диявольськи послідовні».* Андрій відкрито повідомляє, що його стратегії і тактики віддзеркалюють комунікативну поведінку слідчих: *«Я говорю лише те, що ви закидаєте всім тим, хто сидить за цими мурами».*

**Фрагмент 6 (Див. Додаток Б)[[112]](#footnote-112):**

***Учасники комунікативної ситуації:*** Андрій Чумак, Сергеєв, Нечаєва, «товаришка Клава». Слухач – Великін.

***Місце і час спілкування:*** кабінет слідчого, ніч.

***Канал комунікації:*** вокальний.

***Зворотній звʼязок:*** з боку усіх мовців чіткий, стабільний.

***Комунікативні позиції:*** «несиметричні» (слідчий – арештант), нівелюється гендерна ознака жінки палять, лаються.

***Комунікативну ініціативу*** на початку розмови проявляє Нечаєва,згодом ініціатором розмови виступає «товаришка Клава».

***Тип спілкування:*** конфронтативний.

***Пресупозиційні характеристики:*** базуються на тому, що Андрій має досвід спілкування з Нечаєвою. В арештанта сформувалося ставлення до цієї особи. У ході діалогуочікування Андрія щодо перебігу комунікації не справджуються. В Андрія на основі слів арештантів сформувалося уявлення щодо «товаришки Клави».

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Нечаєва:* зʼясувати, чи є у Андрія якесь прохання.

*Андрій:* написати лист до матері;

*«Товаришка Клава»*: познайомитися з Андрієм.

***Комунікативна мета:***

*Андрій:* а) переконатися у істинності намірів Нечаєвої;

б) зрозуміти мотивацію поведінки Нечаєвої.

*Нечаєва:* а) довести істинність своїх намірів;

б) отримати компромат на Андрія.

*«Товаришка Клава»*: понасміхатися з Андрія.

***Комунікативні стратегії і тактики:***

У ході діалогу Нечаєва імітує кооперативну стратегію. Комунікативна поведінка стримана (на противагу першої зустрічі з Андрієм). Тактичні прийоми для Андрія раптові і неочікувані. Іронізує щодо знайомства з Андрієм (*«Старий знайомий...»*). Ставить співрозмовника у залежне становище прямим запитанням (*«Може, ви маєте якесь прохання, Чумак?»*). Демонструє готовність виконати прохання Андрія, але згодом використовує посилання (*«А-а, ну вас к чорту!»*).

Комунікативні стратегії Андрія аналізаторські. Апелюція до родинних почуттів Нечаєвої (*«Ви маєте матір?.. Я прошу вас іменем вашої матері... дозволити мені написати листа»*).

«Товаришка Клава»постає як конфліктна мовна особистість. Стратегії спілкування скеровані на підкорення опонента. Також використовує насмішки (*«Слухай, Серж! Дай менi його, я з ним побавлюсь!», «Ха-ха-ха!.. Іч ти! Сісі захотів... Синок мамин!..»*).

Стратегії Сергеєва втілюють у тактиках наказу (*«Встать! Женщина»*) та насмішки (*«Цей диявол знайде спосiб зробити так, щоб твої прекраснi зубки не сяяли так гарно i не брали хлопцiв так нiжно...»*).

**Фрагмент 7 (Див. Додаток Б)[[113]](#footnote-113):**

***Учасники комунікативної ситуації:*** Андрій Чумак, Великін, Сергеєв, оперативник.

***Місце і час спілкування:*** кабінет слідчого, світанок. Ці характеристики впливають на перебіг комунікації, фізичний та емоційний стани мовців (персонажів).

***Канал комунікації:*** вокальний.

***Зворотній звʼязок:*** з боку Андрія нестабільний, що виявляється у мовчанні, тобто блокуванні.

***Комунікативні позиції:*** «несиметричні», що зумовлено соціальними ролями персонажів (слідчий – арештант).

***Комунікативна ініціатива:*** повністю належить Сергеєву та Великіну.

***Тип спілкування:*** конфронтативний.

***Пресупозиційні характеристики:*** слідчі маніпулюють можливістю написання і змісту листа Андрія до матері.

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Андрій:* надіслати лист.

*Великін:* дати Андрієві час на роздуми.

*Сергеєв:* вибити зізнання у «злочині», запевнивши арештанта, що надішле лист матері за умови, що він зізнається;

***Комунікативна мета:***

*Андрій:* не виражена.

*Великін:* а)залякати опонента;

б) примусити арештанта «говорити».

*Сергеєв:* примусити арештанта «говорити».

***Комунікативні стратегії і тактики:***

*Сергеєв:* Комунікативна стратегія спрямована на схиляння Андрія до співробітництва. ***Тактиками*** втілення є:

* апеляція до почуття любові до матері (*«Ти, я бачу, любиш свою матір, це добре»*);
* імітація щирості (*«Так от, я твій лист перешлю їй, але…»*);
* моделювання негативної поведінки адресата (*«…Ти такий затятий і злісний ворог…»*);
* маніпулювання можливістю надіслати лист матері;

Субстратегія (допоміжна) – переконування, умовляння, заохочення (*«Ліпше давай домовимося, як личить мужчинам, - кінчим комедію. І я для тебе зроблю все, що ти хочеш, га?»*).

*Великін:* Втілює свою стратегічну вербальну лінію поведінки у ***тактиках:***

* пряме запитання (*«Ну-с, і що ж ти нам скажеш?! Чого мовчиш?.. Чого ти ждеш? Ти будеш говорити?!»*);
* наказ (*«Говори!...Встать! Два кроки вперед!»*);
* погроза (*«Тебе битимуть башкою об паркет, аж поки тобі в ній не поодскакують клепки, а в грудях не повідпадають печінки, але ти ще житимеш ще й ще, і, вже ідіотом ставши, ти таки, нарешті розкажеш…»*);
* вимога вибачення та зізнання (*«Ти будеш стояти, як стовп, і дивитися, як ідол, на цю лампу доти, доки не побачиш в ній, що то не брехня, а правда, і тоді покличеш мене, і вибачишся, і скажеш – правда!»*).

Задля досягнення перлокутивного ефекту слідчий вдається до психологічного та фізичного тиску (шарпання, побиття, змушування стояти і дивитися на світло лампи тривалий час).

**Вербальна агресія** – сильна, активна, безпосередня, усвідомлена, цілеспрямована, ініціативна, ворожа, відкрита, перехідна. Виявляється в інвективі (*«Ти сволоч будеш говорити чи ні?!!», «Такий гад затятий!»*).

*Андрій:*

Комунікативна позиція Андрія «сильна», попри слабкий фізичний і моральний стан. Ухиляється від комунікативної ініціативи. Мовчання набуває смислу незгоди з комунікативною метою опонента (слідчого).

**Фрагмент 8 (Див. Додаток Б)[[114]](#footnote-114):**

***Учасники комунікативної ситуації:*** Андрій Чумак, Сергеєв, Великін.

***Місце і час спілкування:*** кабінет слідчого, ранок. Розмова відбувається після нічних фізичних тортур над Андрієм.

***Канал комунікації:*** вокальний. Сергеєв додатково використовує тактильний канал – при розмові бʼє Андрія лінійкою по плечу.

***Зворотній звʼязок:*** з боку Андрія відсутній, що зумовлено його фізичним станом.

***Комунікативні позиції:*** «несиметричні», що зумовлено соціальними ролями персонажів (слідчий – арештант). Андрій займає пасивну, але стійку позицію.

***Комунікативна ініціатива:*** повністю належить Сергеєву і Великіну.

***Тип спілкування:*** конфронтативний.

***Пресупозиційні характеристики:*** ґрунтуються на конфронтативних поглядах співрозмовників. Це обумовлює комунікативні невдачі.

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Сергеєв, Великін:* змусити Андрія «говорити».

*Андрій:* а) повернутися у камеру;

б) втамувати спрагу.

***Комунікативна мета:***

*Сергеєв, Великін:* фізично і психологічно вплинути на співрозмовника, щоб він зізнався у злочині.

*Андрій:* зʼясувати, чи не наговорив зайвого у безпамʼяті.

***Комунікативні стратегії і тактики:***

*Сергеєв, Великін:* Комунікативні стратегії слідчих стримано-вичікувальні, наступальні, скеровані на дискредитацію опонента. Для досягнення очікуваного «перлокутивного» ефекту вдаються до таких комунікативних тактик:

* іронія (*«Не бiйся, це тiльки лiнiєчка, а то ще ти скажеш, що я тебе бив. Чого доброго, поскаржишся прокуроровi…»*);
* наказ (*«Говори! Говори!! Говори!!»*);
* навʼязування комунікативної ініціативи (*«Ну, …»*);
* висунення умов (*«Що? Хочеш до камери?.. Почекай, брат. Ти не пiдеш до камери звiдси**доти, доки ми з тобою до чогось не договоримось, ажи?»*);
* залякування (*«Бач, який чемний був оперативник! Вiн, сукин син, не виконав наказу, вiн мусив поламати тобi костi...», «Якщо нам доведеться завтра викинути його в яму – то й чорт з ним. Але ранiше вiн все-таки заговорить.»*);
* інвектива (*«Говори, сволоч!», «Диявол!.. Чорт!.. Чорт!..», «От гад, скажу я тобi! Я такого ще не бачив... Диявол! Чистий диявол!»*).

*Андрій:* Вдається до пасивного комунікативного опору – мовчання. «Ухиляється» від комунікативної ініціативи. Така реакція провокує слідчих.

**Фрагмент 9 (Див. Додаток Б)[[115]](#footnote-115):**

***Учасники комунікативної ситуації:*** Андрій Чумак, Сергеєв, Великін. Факультативно при розмові присутні оперативники.

***Місце і час спілкування:*** кабінет слідчого, ніч.

***Канал комунікації:*** вокальний, тактильний.

***Зворотній звʼязок:*** з боку Андрія нестабільний, що виявляється у паузах, мовчанні.

***Комунікативні позиції:*** «несиметричні», що зумовлено соціальними ролями персонажів (слідчий – арештант).

***Комунікативна ініціатива:*** проявляють слідчі.

***Тип спілкування:*** конфронтативний.

***Пресупозиційні характеристики:*** знання мовців не збігаються. Це перешкоджає успішному перебігу комунікації.

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Андрій:* не підписати протокол.

*Сергеєв, Великін:* вплинути на Андрія так, щоб він підписав протокол.

***Комунікативна мета:***

*Андрій:* а) не піддатися інстинкту самозбереження;

б) зберегти почуття честі.

*Сергеєв, Великін:* підкорити опонента.

***Комунікативні стратегії і тактики:***

*Сергеєв, Великін:*

Керуються стратегіями комунікативного наступу, підкорення опонента. Мовленнєві цілі реалізовують у ***тактиках:***

* груба вимога («*Говори! Будеш?! Говори, поки не пiзно!!»*);
* навʼязування комунікативної ініціативи (*«Пiдписуй, ну?! Ну?.. Ну?!»*);
* насмішка (*«Сідай, сідай, – проговорив Сергєєв уїдливо. – Який герой! Здохнеш зараз. А перед тим посидь»*);
* вказівка на можливу негативну перспективу для співрозмовника (*«Не квапся. Ти гака й так не минеш... Ліпше підписуй. Ну!?»*);
* наказ (*«Встать!», «Руки опустити! Ноги простягнути!.. Так... Ось так і сидітимеш. Сиди й думай...»*);
* обіцянка задовольнити потреби опонента (сон, їжа) за умови, якщо він підпише протокол (*«Підписуй!.. Підписуй, ну?! І я тебе відправлю спати! Ну! Чуєш, спати!.. Ну!?»*).
* інвектива (*«Чорт безрогий!.. Говори!»*).

Вербальна агресія супроводжується фізичним насиллям Андрія. Мовленнєві стратегії слідчих не викликають бажаної реакції з боку Андрія, їхні цілі не реалізовуються упродовж інтеракції.

*Андрій:*

У мовленнєвій поведінці керується стратегією опору, що виявляється у мовчанні, відхиленні комунікативної ініціативи. Провокує слідчих на рішучі дії (*«Бий!», «Слухай, слiдчий!.. Он там гак в стiнi над вiкном. Повiсь мене!.. Повiсь... I менi буде краще... i тобi буде краще»*).

Слідчі усвідомлюють, що Андрій – сильний суперник.

**Фрагмент 10 (Див. Додаток Б)**[[116]](#footnote-116)**:**

***Учасники комунікативної ситуації:*** Андрій Чумак, Великін, Сергеєв.

***Місце і час спілкування:*** кабінет слідчого.

***Канал комунікації:*** вокальний.

***Зворотній звʼязок:*** чіткий, стабільний.

***Комунікативні позиції:*** «несиметричні», що зумовлено соціальними ролями персонажів (слідчий – арештант).

***Комунікативну ініціативу:*** проявляють усі мовці.

***Тип спілкування:*** конфронтативний.

***Пресупозиційні характеристики:*** знаннямовців не збігається.

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Андрій:* заперечити пункти обвинувачення.

*Великін, Сергеєв:* заповнення так званого попереднього протоколу.

***Комунікативна мета:***

*Андрій:* продемонструвати стійку позицію.

*Великін, Сергеєв:* виснажити опонента.

***Комунікативні стратегії і тактики:***

*Великін, Сергеєв:* Комунікативні стратегії слідчих скеровані на отримання інформації від арештанта. Втілюються у таких ***тактиках:***

* пряме запитання (*«Iм'я й прiзвище? Рiк народження? Фах? Освiта?»*);
* залякування (*«Який тебе дурень бив, ще що вигадай! Приснилось? Хіба так б'ють! Биття ти ще побачиш»*);
* попередження (*«Тихше, тихше... Побережи сили, вони тобі здадуться»*);
* запевнення (*«Не бійтесь. За щиросердне зізнання ми не караємо суворо. А може, навіть і взагалі не караємо. Отже?»*);
* насмішка (*«Ич ти, який моральний!.. Ого-го!.. Але ж з твоєю мораллю саме й шпигувати, ми вже чули твою мораль.»*);
* зауваження про відсутність повноважень для критики (*«Ти не вчи як ставити запитання! Ич ти!»*);
* ігнорування Андрія (*«Ага! Так і запишемо – «не відрікаюсь»»*);

Вербальна агресія – сильна, активна, усвідомлена, цілеспрямована, ініціативна, ворожа, відкрита. Слідчі недостатньо контролюють власні негативні емоційні стани. Відсутня переконлива аргументація.

*Андрій:* Обирає активну комунікативну позицію. Його мовленнєва стратегія – опір. Вона втілюється у ***тактиках:***

* заперечення (*«Ні, я заперечую», «Заперечую.»*);
* іронія (*«Тоді буде значитися, що я шпигував, незалежно від правди, наперекір моїм твердженням»*);
* зауваження (*«Ви, здається, не потрібуєте моїх відповідей і можете написати протокол самі. Пишіть, що хочете!», «Ви ліпше запишіть пункт знущання беззаконно над людиною, та ще й пролетарського походження»*).

Допоміжна стратегія Андрія провокативна (*«Ви лiпше запишiть пункт знущання беззаконно над людиною, та ще й пролетарського походження»*).

Андрій усвідомлює і відчитує комунікативні стратегії слідчих: *«Ви, здається, не потребуєте моїх вiдповiдей i можете написати протокол самi»*.

**Фрагмент 11 (Див. Додаток Б)[[117]](#footnote-117):**

***Учасники комунікативної ситуації:*** Андрій Чумак, Сергеєв.

***Місце і час спілкування:*** кабінет слідчого.

***Канал комунікації:*** звуковий.

***Зворотній звʼязок:*** чіткий, стабільний.

***Комунікативні позиції:*** «несиметричні», що зумовлено соціальними ролями персонажів (слідчий – арештант).

***Комунікативна ініціатива:*** належить Андрієві.

***Тип спілкування:*** конфронтативний.

***Пресупозиційні характеристики:*** ґрунтуються на тому, що почуття Сергеєва не збігаються з його вчинками. Андрій усвідомлює і користується цим.

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Андрій:* висловити слідчому співчуття.

*Сергеєв:* допит арештанта.

***Комунікативна мета:***

*Андрій:* «розколоти» Сергеєва.

*Сергеєв:* потреба у щирій розмові.

***Комунікативні стратегії і тактики:***

*Андрій:*

Виступає майстром риторичної комунікативної стратегії. Мовлення експресивне, емоційне. Тон підвищений. Керується комунікативною стратегією подолання страху та дискредитації опонента. Мовленнєві ***тактики*** Андрія гнучкі, динамічні:

* «прийняття» комунікативної ініціативи (*«Слухай, слідчий!..*.*Дозвольте слово мовити»*);
* презентація власної точки зору як точки зору «мільйонів» (*«Так, нас мільйони. Мільйони, ім'я яким «народ»!.. І ви його роздавлюєте, бродите черевиками по нашій крові, удаєте з себе «карающу десницю», пролетарське правосуддя, яке не знає милосердя»*);
* апеляція до почуттів і сумління опонента (*«Дивлюсь я на вас і мені вас жаль...», «І от на нас поросте «чортополох», як обіцяв товариш Вишинський. Але ви тому чортополохові заздритимете... Так, ви йому заздритимете... Бо на тому чортополохові розцвіте безсмертний наш, всерозторощуючий гнів..»*, *«Ви молодий, але все втратили змолоду. І сон, і спокій відцурається вас…»*).

Комунікативні тактики і кроки Андрія посилюються невербальними засобами комунікації (наприклад, контакт очей: *«Дивiться ж менi в лице!!»*). Арештант раз у раз закликає слідчого прислухатися до криків на горі. Це посилює ефективність його комунікативної стратегії .

*Сергеєв:*

Комунікативна позиція Сергеєва «слабка». Помітне напруження. Намагається залякати Андрія криками, що лунають поверхом вище. У процесі діалогу підкорюється волі опонента і цим прирікає себе на комунікативну невдачу, усвідомлює перевагу співрозмовника. Обирає тактику пристосування (*«Розкажи мені, як там люди живуть. Чого не хочеш говорити, не говори, чорт з ним, а що хочеш - говори... Ніч ця довга і в нас часу вистачить»*).

Сергеєв оцінює комунікативні стратегії і тактики Андрія так : *«Звiдки ти... все це... знаєш?..», «Ти диявол…».*

**Фрагмент 12 (Див. Додаток Б)[[118]](#footnote-118):**

***Учасники комунікативної ситуації:*** Андрій Чумак, Сергеєв, Сафигін.

***Місце і час спілкування:*** кабінет Сергеєва, північ.

***Канал комунікації:*** вокальний.

***Зворотній звʼязок:*** з боку Андрія відсутній. Арештант фізично виснажений і не бере вербальної участі у розмові (виступає як слухач).

***Комунікативні позиції:*** «несиметричні», що зумовлено соціальними ролями персонажів (слідчий – арештант).

***Комунікативна ініціатива:*** належить Сергеєву.

***Тип спілкування:*** конфронтативний.

***Пресупозиційні характеристики:*** ґрунтуються на інформації про Андрія і його рідних, якою маніпулюють слідчі.

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Андрій:* виявити стійкість..

*Сергеєв, Сафигін:* натякнути Андрієві про Катерину.

***Комунікативна мета:***

*Андрій:* не піддатися провокації слідчих.

*Сергеєв, Сафигін:* примусити Андрія сумніватися у Катерині.

***Комунікативні стратегії і тактики:***

*Сергеєв, Сафигін:*

Комунікативні стратегії гнучкі, продумані, скеровані на швидкий «перлокутивний ефект». Втілюються у таких мовленнєвих тактиках:

* іронія (*«Так, він хоче літати...», Уявiть собi, вiн хоче витримати?!»*);
* навʼязування комунікативної ініціативи (*«Ну?..»*);
* залякування (*«Ну й чорта ви нам дали!.. Це ваше золото!.. Доведеться розстріляти... А жаль...», Ви можете упиратися, скільки вам хочеться. Але прийде день, коли ви жорстоко розкаєтесь і плакатимете кривавими сльозами... Тільки вже буде пізно... Упирайтесь, будь ласка»*);

*Андрій:*

Займає пасивну мовленнєву позицію (*«Що?..Чую...»*). Відхиляє комунікативну ініціативу і таким чином блокує комунікативний контакт. Аналізує розмову опонентів. Андрій усвідомлює перевагу опонентів. Вважає їхні мовленнєві стратегії і тактики гнучким та провокативними.

**Фрагмент 13 (Див. Додаток Б)[[119]](#footnote-119):**

***Учасники комунікативної ситуації:*** Андрій Чумак, Великін. Слухачі – Сергеєв, Великін, Фрей (має кілька коротких реплік, що не впливають на перебіг та зміст комунікації).

***Місце спілкування:*** кабінет слідчого, ніч.

***Канал комунікації:*** вокальний, тактильний.

***Зворотній звʼязок:*** нечіткий.

***Комунікативні позиції:*** «несиметричні», що зумовлено соціальними ролями персонажів (слідчий – арештант). Упродовж інтеракції позиції змінюються. Комунікативна «перевага» на боці Андрія.

***Комунікативна ініціатива:*** на початку розмови належить Великіну. У другій чатині її «перехоплює» Андрій.

***Тип спілкування:*** конфронтативний.

***Пресупозиційні характеристики:*** ґрунтуються на конфронтативних позиціях співрозмовників, наслідком яких стають комунікативні невдачі.

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Великін:* дізнатися, як проходить допит.

*Андрій:* зробити так, щоб слідчий замовк (у пориві люті розбиває стілець об його голову).

***Комунікативна мета:***

*Великін:* а)принизити родинні почуття співрозмовника;

б) дискредитувати опонента.

*Андрій*: захистити родинні інтереси.

***Комунікативні стратегії і тактики:***

*Великін:*

Комунікативні стратегії скеровані на дискредитацію та провокацію співрозмовника. Принижує родинні почуття опонента. Вербальна агресія виявляється у злопобажаннях (*«I мати твоя б… – I батько твiй б... – I брати твої б... – I сам ти б... кров!...»..* Усе це посилюється невербальними засобами: *«Великiн сатанiв, бризкав слиною, крутив своїми викоченими* *очима...»*)*.*

*Андрій:*

Вдається до аргументації, захищає родинні інтереси (*«Ви мене можете мучити... Ви мене можете порізати на шматки й з'їсти з сіллю чи без солі... Це ваша справа... Але хто дав право... ось цьому... зневажати честь моєї матері, мого батька?! Вони темні й неписьменні – це так... Вони прості й непомітні люди – це так.. Але вони ті, іменем чиїм ви правите?! Вони ті, іменем яких і кров'ю яких ви правите!»*).

**Фрагмент 14 (Див. Додаток Б)**[[120]](#footnote-120)**:**

***Учасники комунікативної ситуації:*** Андрій Чумак, Сафигін, Сергеєв, Фрей, Великін.

***Місце і час спілкування:*** кабінет слідчого, ніч.

***Канал комунікації:*** вокальний, тактильний.

***Зворотній звʼязок:*** стабільний, постійно підтримується.

***Комунікативні позиції*:** «несиметричні», що зумовлено соціальними ролями персонажів (слідчий – арештант).

***Комунікативну ініціативу*:** проявляють усі мовці.

***Тип спілкування:*** конфронтативний.

***Пресупозиційні характеристики:*** не збігаються.Жодна із сторін не бажає поступатися своїми принципами.

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Андрій:* ознайомитися з «Ділом».

*Сафигін, Сергеєв, Фрей:* вплинути на Андрія так, щоб він підписав протокол.

***Комунікативна мета:***

*Андрій:* продемонструвати стійку позицію.

*Сафигін, Сергеєв, Фрей:* примусити Андрія зізнатися у злочині.

***Комунікативні стратегії і тактики:***

*Сафигін, Сергеєв, Фрей:*

Фізичний і психологічний тиск – частина комунікативної стратегії слідчих, що скерована на «розбиття» та дискредитацію співрозмовника. Оскільки Андрій не має наміру підкорятися, займає «сильну» комунікативну позицію, слідчі переходять у комунікативний наступ. Ця стратегія втілюється у таких мовленнєвих ***тактиках:***

* наказ (*«Встать!!. Підійти до столу!..»*);
* вимога (*«Підписуй! Пиши! Ну, ж! Ну!...»*);
* безапеляційне ствердження (*«Ви пiдпишете протокол! I баста!..»*);
* апеляція до родинних почуттів адресата(*«Слухайте, Чумак, – кинув понуро Сафигін, – якщо ви любите свою матір, а ви її любите, як і вона вас, – то покиньте опиратись і робіть те, що вам пропонують...»*);
* насмішка (*«Юристом вже став!!! Зараз-зараз ти дістанеш справу... А як же!.. Ах ти ж!!!»*);
* інвектива (*«Пиши, гад!!!»*).

Комунікативні тактики посилюються за допомогою невербальних дій (*«Кінчилося все тим, що Андрієві зламали ребро…»*). Використані тактики та невербальні дії не реалізують мету стратегій (*«Протокол лишився на столі непідписаний.»*).

Вербальна агресія – сильна, активна, підготована, усвідомлена, цілеспрямована, ініціативна, ворожа, неприхована, відкрита, оскільки виражає бажання домінувати над адресатом (*«…Робіть те, що вам пропонують…»*); перехідна, групова. Відсутня переконлива аргументація (*«Ви мусите довіряти слідчим!..»*).

*Андрій:*

Демонструє стійку комунікативну позицію. Улесливий тон слідчих змінюється криком та інвективою. Завершення допиту відбувається тоді, коли арештант ламає ручку, якою мав би підписати протокол. Слідчі усвідомлюють, що не зможуть вербально переконати Андрія, вдаються до агресії. Андрій обирає стратегію комунікативного опору, що втілюється у тактиках категоричного заперечення, аргументації (*«Ви прекрасно знаєте, як багато підстав я маю довіряти слідчим...», «Згідно з законом, я підпишу лише той протокол, який буде написаний моєю власною рукою», «Той протокол, що ви написали, належить вам..»*).

**Фрагмент 15 (Див. Додаток Б)[[121]](#footnote-121):**

***Учасники комунікативної ситуації:***Андрій Чумак, Донець.

***Місце спілкування:*** кабінет слідчого.

***Канал комунікації:*** вокальний.

***Комунікативні позиції:*** «несиметричні», що зумовлено соціальними ролями персонажів (слідчий – арештант).

***Комунікативна ініціатива:*** на початку розмови повністю належить Донцю. У ході діалогу переходить від одного мовця до іншого.

***Зворотній звʼязок:*** з боку Андрія нестабільний, що проявляється у зітханнях, мовчанні.

***Тип спілкування:*** конфронтативний.

***Пресупозиційні характеристики:*** ґрунтуються на тому, що слідчий підкреслює спільне походження зі співрозмовником. Донець говорить виразною українською мовою, що близька Андрієві.

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Андрій:* не співпрацювати зі слідчим.

*Донець:* знайомство з арештантом.

***Комунікативна мета:***

*Донець:* а) увійти в довіру;

б) переконати співрозмовника «здатися».

*Андрій:* переконати співрозмовника, що його зусилля безрезультативні.

***Комунікативні стратегії і тактики:***

*Донець:*

Не керується єдиною лінією комунікативної поведінки. На початку розмови Донець виступає як кооперативна мовна особистість, намагається домовитися, знайти спільну мову. Помітний рух до конфронтації. Першочергово вдається до комунікативної стратегії, що імітує співробітництво. Керується такими ***тактиками:***

* інтимізація (*«Ну, давай, брат, знайомитись.»*);
* вказівка на спільність походження зі співрозмовником (*«Чумак, ну, от і добре, значить, ми обидва козацького роду. Бачиш, нам i бог велiв дружити, жити в мирi й згодi. Чи не так?»*);
* моделювання ситуації адресата (*«…Тим гірше для тебе»*);
* намагання викликати зворотній звʼязок з боку співрозмовника (*«От. І що ж ви*
* насмішка (*«Революціонера з себе корчиш... Наївний, смішний і жалюгідний романтик. Ти смішний романтик»*);
* вказівка на актуальність власної ролі (*«Я тобі не Сергєєв! Ти це затям…»*);
* постановка «альтернативи» для співрозмовника («*Вибирай – або-або; Не митьєм, так катаньєм», «Я от, для прикладу, поставлю тобi альтернативу – визнати, що ти рiдний брат Миколи Романова, i ти визнаєш, не зважаючи на абсурднiсть такого закиду. Визнаєш i власноручно пiдпишеш.»*);
* погроза (*«Не схочеш по-доброму, так поповзеш рачки. Пойняв?»*);
* залякування (*«…Але пам'ятай, що твоя доля в моїх руках і та твоя доля – то доля отієї самої блощиці.», «Я тебе спроваджую назад до камери і кожної хвилини можу викликати знову. Ти про це пам'ятай і приготуйся до останнього туру твого божевільного гонору. Думай над цим денно і нощно.»*);
* концентрація уваги адресата (*«Чув?»*)*;*

Вербальна агресія – сильна, активна, усвідомлена, цілеспрямована, ворожа, прихована, відкрита, перехідна.

*Андрій:*

Комунікативні стратегії вичікувальні, аналізаторські, провокативні. Керується мовленнєвими ***тактиками:***

* сумнів відносно того, що опонент реалізує свої цілі (*«Ви мене роздавите, вiрю, але... Це буде Пiррова перемога, кажучи глибше.»*);
* применшення значущості співрозмовника (*«Уявіть собі – я вже це чув і... це банально... Плагіат...»*);
* іронія (*«Але ж ми умовилися, що я теж козацького роду.»*).

Донець оцінює комунікативні стратегії і тактики Андрія як прояв відчаю і безнадії. Андрій вважає стратегії слідчого гнучкими.

**Фрагмент 16 (Див. Додаток Б)**[[122]](#footnote-122):

***Учасники комунікативної ситуації:***Андрій Чумак, Донець.

***Місце і час спілкування:*** камера, післяобідня пора.

***Канал комунікації:*** вокальний, візуальний.

***Комунікативні позиції:*** «несиметричні», що зумовлено соціальними ролями персонажів (слідчий – арештант).

***Комунікативна ініціатива:*** належить Донцю.

***Зворотній звʼязок:*** з боку обох мовців чіткий.

***Тип спілкування:*** конфронтативний.

***Пресупозиційні характеристики:*** базуються на інформації Донця про стосунки Андрія та Катерини Бойко.

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Донець:* у папці з документами Андрій помічає знайомий почерк. Реалізується упродовж інтеракції.

*Андрій:* ознайомитися з «Ділом»;

***Комунікативна мета:***

*Донець:* примусити Андрія сумніватися у Катерині.

*Андрій:* довести припущення про те, що зрадник – Катерина.

***Комунікативні стратегії і тактики:***

*Донець:*

Керується комунікативними стратегіями імітації співробітництва, вичікування, ненадання інформації. Застосовує ***тактики:***

* відведення часу на роздуми (*«Даю вам для роздуми на цей раз небагато часу. Дуже небагато часу.»*);
* іронія (*«Шкода мені вас.», «Вам, здається, там добре сидиться і ніколи думати?»*);
* насмішка (*«Ха-ха-ха... Ну, робіть, робіть... На свою біду..»*);
* залякування (*«І буде тим гірше для вас», «Щойно тепер ви побачите, що то таке – слідство!»*).

Вербальна агресія – сильна, усвідомлена, цілеспрямована, ініціативна, ворожа (*«Щойно тепер ви побачите, що таке слідство!»*), неприхована («*Ви не забувайтесь… хто перед вами!»*), перехідна. Відсутня переконлива аргументація (*«Коли б ви знали, що в цім «Ділі»* – *ви б на колінах повзли.»*);

*Андрій:*

Комунікативні стратегії виважені, раціонально продумані. Не має наміру підпорядковуватися, висуває свої умови, вказівка про наявність прав на отримання інформації (*«Я й читати не стану цiєї купи шпаргалля. Це не «дiло», а купа смiття. Приведiть його ранiше до порядку...», «…Я пiдпишу «двохсотку», лиш дайте на пiдставi закону ознайомитися з «Дiлом»…»*). Застосовує комунікативні тактики іронії, докору.

**Фрагмент 17 (Див. Додаток Б)[[123]](#footnote-123):**

***Учасники комунікативної ситуації:*** Андрій Чумак, Донець.

***Місце спілкування:*** кабінет слідчого.

***Канал комунікації:*** вокальний.

***Комунікативна позиція:*** «несиметричні», що зумовлено соціальними ролями персонажів (слідчий – арештант).

***Комунікативна ініціатива:*** здебільшого належить Донцю.

***Зворотній звʼязок:*** з боку Андрія не завжди простежується.

***Тип спілкування:*** конфронтативний.

***Пресупозиційні характеристики:*** ґрунтуються на інформації про життєві переконання Андрія, якою володіє Донець. На підтвердження цього у кабінеті слідчий приносить особисті речі арештанта (книги). Завдяки «тюремному» досвіду Андрієві без особливих зусиль вдається «завербувати» Донця.

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Донець:* продовжити допит Андрія;

*Андрій:* ознайомитися з «Ділом».

***Комунікативна мета:***

*Донець:* а) «розколоти» Андрія;

б) перконати арештанта підписати протокол.

*Андрій:* «завербувати» Донця. Дана мета реалізується упродовж інтеркації.

***Комунікативні стратегії і тактики:***

*Донець:*

Комунікативні стратегії гнучкі, провокативні, наступальні. Вдається до додаткової риторичної стратегії , що виявляється у рішучому тоні мовлення, невербальних засобах, експресії. Задля втілення комунікативної мети керується ***тактиками:***

* глузування (*«Ха-ха-ха!.. Герої!», «Гер-роя з себе строїш!.. Революціонера!.. Наївний і жалюгідний романтик. Ти смішний романтик. Смішний фантаст...»);*
* погроза (*«Мотлох! «Романтики»!.. Жаби чортовi…I ось саме тому вас треба муштрувати, нищити, душити, мучити... Муштрувати!!.. Аж поки ви всi, чортовi жаби, почнете пиляти грати або вбивати вартових!...», «І я от тебе буду мучити... Я буду тебе мучити, доки ти не почнеш з божевільного відчаю – бодай з відчаю, як не з героїзму – нарешті підпилювати грати!! Зрозумів?»*);
* применшення значущості співрозмовника (*«Єрунда все, вся там твоя мета чи не мета. Повзуни ніколи не творять історії...»*);
* звинувачення в порушенні соціального «табу» (*«Так, ти маніяк»*);

*Андрій:*

Комунікативна стратегія скерована на дискредитацію опонента. Керується тактикою апеляції до логіки (*«Навіщо? Треба бути дурнем, щоб пиляти грати... Для чого? Щоб стрибнути вниз головою, з п'ятого поверху? Це можна зробити й на сходах... Чи щоб дістати кулю в лоба, тільки-но висунувшись у вікно?»*)*.* Андрій використовує блеф і обман щодо Донця і його заарештовують.

**Фрагмент 18 (Див. Додаток Б)**[[124]](#footnote-124)**:**

***Учасники комунікативної ситуації:*** Фрей, старший начальник, Андрій Чумак. Слухачі – Донець, прокурор.

***Місце і час спілкування:*** кабінет Фрея, день.

***Канал комунікації:*** вокальний

***Зворотній звʼязок:*** чіткий, стабільний.

***Комунікативні позиції:*** «несиметричні», що зумовлено соціальними ролями персонажів (слідчий – арештант). Андрій свідомо ставить себе у «слабку» позицію і невигідне становище – викриває обман щодо Донця.

***Комунікативна ініціатива:*** належить Андрієві. Він проявляє особисте зацікавлення до розмови. Намагається реалізувати предметні і комунікативні цілі.

***Тип спілкування:*** конфронтативний.

***Пресупозиційні характеристики*:** ґрунтуються на конфронтативних інтересах і цінностях співрозмовників. Слідчі були переконані, що у особі Донця викрили зрадника. Вони не оцінили комунікативних ходів Андрія.

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Андрій:* а) отримати згоду на очну ставку з Донцем;

б) зізнатися в обмані.

*Фрей:* вислухати Андрія.

***Комунікативна мета:***

*Андрій:* загладити свою провину перед Донцем.

*Фрей:* переконатися у правдивості свідчень Андрія.

***Комунікативні стратегії і тактики:***

*Андрій:*

Комунікативні стратегії Андрія скеровані на самознищення. ***Тактики*** гнучкі і послідовні:

* наведення аргументів (*«Я тільки показав, що ваша достославна «вербовка» – то паскудна мерзость. І що це палка на два кінці.»*);
* пояснення (*«Він мене мучив, і я вирішив, хай він сам спробує, як то виглядає. І «завербував», «Він став жертвою того, чого вимагав від мене по відношенню до інших, і чого вимагаєте ви всі від усіх... Тільки й усього.»*);
* моделювання поведінки опонента (*«Це ж ваша наука! Це ж ви вчите своїх клепачiв, «очкарiв» i донощикiв, як треба вербувати людей, навiть вперше бачених...»*);

*Фрей:*

Шукає виправдання Андрієві, оскільки усвідомлює власну комунікативну невдачу (« *Дозвольте, дозвольте, – заспішив Фрей, почервонівши ще дужче чи то від того, що так пошився в дурні, чи від убійчого сарказму й такої ж логіки в Андрієвих словах з приводу «вербовки»»*). Висловлює сумнів щодо неочікуваного зізнання, залякує Андрія щодо ворожого наклепу на Донця (*«До вашої справи ще додається пункт про ворожий наклеп на органи революційної законності.»*)*.* Вказує на негативну перспективу для опонента. Висуває причини недовіри до адресата (*«…Що, що? Але ж ваша обізнаність показує протилежне, такі деталі... Це можуть знати тільки друзі...»*).

Вербальна агресія – сильна, усвідомлена, цілеспрямована, ініціативна, ворожа, неприхована, перехідна. Наявне використання інвективи (*«Сук-кин син!... Бестiя!!»*).

Опоненти оцінюють комунікативні стратегії і тактики Андрія як провокацію.

**Фрагмент 19 (Див. Додаток Б)[[125]](#footnote-125):**

***Учасники комунікативної ситуації:*** Андрій, Гордий.

***Місце і час спілкування:*** кабінет слідчого, ніч.

***Канал комунікації:*** вокальний, тактильний.

***Зворотній звʼязок:*** у першій частині розмови з боку Андрія не завжди простежується. Гордий у своїх висловлюваннях постійно вживає дискурсивне слово *«ну»*. Так спонукає співрозмовника до участі у комунікації.

***Комунікативні позиції:*** «несиметричні», що зумовлено соціальними ролями персонажів (слідчий – арештант). Гордий демонструє комунікативну і фізичну перевагу над партнером.

***Комунікативна ініціатива:*** спочатку повністю належить Гордому. Пізніше задля досягнення поставлених предметних і комунікативних цілей інтерес до розмови проявляють обидва мовці.

***Тип спілкування:*** конфронтативний.

***Пресупозиційні характеристики:*** знання мовців не збігаються. Андрій успішно користується тим, що Гордий не обізнаний з теорією анархізму і не володіє інформацією про відомих анархістів.

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Андрій:* дізнатися, хто здійснив донос на нього.

*Гордий:* допитати Андрія.

***Комунікативна мета:***

*Андрій:* ввести слідчого в оману. Дана мета реалізується упродовж інтеракції.

*Гордий:* а) залякати Андрія;

б) примусити арештанта зізнатися у злочині і назвати спільників.

***Комунікативні стратегії і тактики:***

*Гордий:*

Керується стратегіями комунікативного наступу. Характерні такі мовленнєві ***тактики:***

* переконування (*«Так ти це підтвердиш... Ну?!»*);
* інсинуація (*«Та ж вiн учора признався! У всьому признався!! Ось тут!.. I ти ще це пiдтвердиш... Тут от говориться про закопану зброю! Так ти це пiдтвердиш... Ну?!»*);
* маніпулювання (*«Гордий імпровізував... намагаючись Андрія застрашити приголомшуючими речами, розраховуючи на те, що людина під навалою тих вигаданих фактів впаде у відчай і розкаже вже невигадане.»*);
* інвектива (*«Один чорт! Всi ви, сволота, фашисти.», «Ах ти ж гад!.. Ага! Ти прикидаєшся ягням!.. А оце що?!! Га?!!»*).

*Андрій:*

Комунікативні стратегії гнучкі, аналізаторські скеровані на дискредитацію та введення опонента в оману. Для досягнення мети застосовує комунікативну тактикуімпліцитного глузування (*«Так, справжнiм лiдером пiдпiльної органiзацiї анархiстiв у Києвi вiн проголосив Бенвенуто Челлiнi.»,* *Потім Андрій записав у анархісти Баруха Спінозу. – А-а! Це жид... Раз Барух, значить, жид... – зорієнтувався Гордий вже сам»*).

***Оцінка комунікативних стратегій учасниками спілкування:***Андрій вважає комунікативні стратегії і тактики слідчого безглуздими, беззмістовними, нелогічними і недоречними (*«… Пустопорожнi, так набридлi Андрiєвi фрази»*).

**Фрагмент 20 (Див. Додаток Б)**[[126]](#footnote-126)**:**

***Учасники комунікативної ситуації:*** Андрій Чумак, тимчасовий слідчий. Імʼя слідчого невідоме, оскільки при зустрічі з арештантом він не відрекомендувався, а лише повідомив, що на час відпустки Сергеєва і Великіна виконує їхні обовʼязки.

***Місце спілкування:*** кабінет слідчого, день.

***Канал комунікації:*** вокальний. Візуальний канал реалізується, коли слідчий дає змогу Андрієві заглянути у папку з документами. Арештант помічає знайомі почерки.

***Зворотній звʼязок:*** з боку Андрія нестабільний. Виявляється здебільшого на невербальному рівні.

***Комунікативні позиції:*** «несиметричні», що зумовлено соціальними ролями персонажів (слідчий – арештант).

***Комунікативна ініціатива:*** належить слідчому, який визначає зміст і перебіг комунікації. Андрій проявляє зацікавлення до розмови, коли слідчий намагається забрати у нього папку з документами.

***Тип спілкування:*** конфронтативний.

***Пресупозиційні характеристики:*** ґрунтуються на інформації про Андрія, що міститься у папці з документами. Вона є основним маніпулятивним засобом слідчого.

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Слідчий:* дати змогу Андрієві заглянути у папку з документами.

*Андрій:* а) ознайомитися з «Ділом»;

б) зʼясувати, хто такий Жгут.

***Комунікативна мета:***

*Слідчий:* а) заінтригувати Андрія;

б) наштовхнути Андрія на думку, що зрадники – найрідніші люди.

*Андрій:* не виражена.

***Комунікативні стратегії і тактики:***

*Слідчий:*

Комунікативні стратегії гнучкі, обережні. Імітує співробітництво. Для реалізації предметних і мовленнєвих цілей застосовує такі тактики спілкування:

* пряме запитання (***«****Це ваш лист? Це ви писали?...»*);
* маніпулювання (*«Так... Ну ось, скажiмо, ви ось це бачили?... Внизу був пiдпис – «Жгут», «Нi. Ви не вмiєте поводитись... Та й ви вже все бачили й прочитали... Навiть те, чого вам не слiд було бачити.»*);

Слідчий повністю реалізовує поставлені цілі, досягає бажаного «перлокутивного» ефекту з боку Андрія.

*Андрій:*

У своїй поведінці керується стратегією комунікативного пристосування. Андрій аналізує комунікативні тактики і ходи слідчого, зауважує його тактичні промахи: *«Вiн мав рацiю, лише не знав, що вони для Андрiя убiйчi в iншому значеннi, як також не знав, що з тих «матерiалiв» деякi грають i зовсiм iншу роль, анiж того хотiв би слiдчий, бо Андрiєвi вiдома доля Катерини.»*

**Фрагмент 21 (Див. Додаток Б)[[127]](#footnote-127):**

***Учасники комунікативної ситуації:*** Андрій Чумак, Великін, Сергеєв.

***Місце спілкування:*** «закапелок», що знаходиться над рядом смертних камер. Атмосфера спілкування розрахована на психологічний тиск щодо Андрія. ***Канал комунікації:*** вокальний, візуальний.

***Зворотній звʼязок:*** з боку Андрія не завжди простежується, що проявляється у вичікувальному мовчанні, зітханнях, нерухомих позах.

***Комунікативні позиції:*** «несиметричні», що зумовлено соціальними ролями персонажів (слідчий – арештант).

***Комунікативна ініціатива:*** Ініціаторами спілкування виступають Великін і Сергеєв.

***Тип спілкування:*** конфронтативний.

***Пресупозиційні характеристики***: ґрунтуються на інформації про Андрія, що міститься у папці з документами. Вона є основним маніпулятивним засобом слідчих.

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Великін, Сергеєв:* переконати Андрія, щоб підписав протокол.

*Андрій:* а) отримати згоду на проведення очної ставки;

б) ознайомитися з «Ділом».

***Комунікативна мета:***

*Великін, Сергеєв:* вплинути на Андрія так, щоб він зізнався у злочині.

*Андрій*: а) ввести слідчих в оману, що він уже читав «Діло»;

б) продемонструвати стійкість своєї позиції.

***Комунікативні стратегії і тактики:***

*Великін, Сергеєв:*

Керуються стратегією комунікативного наступу. Оскільки слідство знаходиться на завершальному етапі, то і комунікативні тактики слідчих більш гнучкі, розраховані на конкретний «перлокутивний ефект». Вдаються до ***тактик:***

* насмішки (*«Ого, юристом став! Ич ти! «На пiдставi закону»... «Очних ставок»...»*);
* наказ(*«Пиши!», «Давай!»*);
* вивищення статусної ролі (*«Та я тут твій прокурор і все... Цар і бог!..»*);
* вказівка на безвихідне становище (*«Хіба ти не зрозумів, що всі шляхи тобі вже одрізані, що ти лежиш на всіх лопатках і що оця морока з тобою – то тільки ради пустої формальності.»*);
* маніпулювання (*«Ну, добре, якщо вже ти не хочеш пiдтверджувати, то ти так i напиши – «вiдмовляюся вiд усього, що я тут понаписував!..»*);

Вербальна агресія – слабка, усвідомлена, цілеспрямована, ініціативна, ворожа, неприхована, відкрита, перехідна. Наявне злопобажання (*«Та що ти, чорт би тебе забрав!»*).

*Андрій:*

Андрій керується стратегією комунікативного опору. Намагається ввести слідчих в оману про те, що повністю прочитав «Діло» і їм нема чого приховувати від нього. На законних підставах оголошує свої вимоги (*«А ще... На пiдставi закону, я хочу очних ставок...»*).Ігнорує зусилля слідчих.

Андрій вважає комунікативні стратегії і тактики слідчих гнучкими, а власні наївними, спонтанними і безрезультативними: *«Вiн думав наївно, що вони впiймаються на гачок i, повiривши, що вiн уже однаково все бачив покажуть. Яка наївнiсть! Ба, вони лише по частинах розставили те «дiло», немов тенета, й ловлять його, Андрiя».*

**Фрагмент 22 (Див. Додаток Б)[[128]](#footnote-128):**

***Учасники комунікативної ситуації:*** Андрій Чумак, Великін, Сергеєв, Сафигін, Фрей (приходить у кабінет згодом).

***Місце і час спілкування:*** кабінет слідчого, ніч. Ці характеристики впливають на фізичний та емоційний стан мовців.

***Канал комунікації:*** вокальний, тактильний.

***Комунікативні позиції:*** «несиметричні», що зумовлено соціальними ролями персонажів (слідчий – арештант). Позиція Андрія – «слабка». Це виявляється на невербальному рівні. Арештант вперше упродовж свого перебування в тюрмі починає кричати від болю.

***Комунікативна ініціатива:*** проявляють слідчі. Мовленнєва реакція з боку Андрія відсутня.

***Тип спілкування:*** конфронтативний.

***Пресупозиціїні характеристики:*** співрозмовників не збігаються. Опоненти не готові поступатися власними принципами. Це призводить до комунікативних непорозумінь та девіацій.

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Великін, Сергеєв, Сафигін, Фрей:* а) переконати Андрія, щоб підписав протокол;

б) завершити слідство.

*Андрій:* отримати згоду на проведення очної ставки.

***Комунікативна мета:***

*Великін, Сергеєв, Сафигін, Фрей:* а) залякати Андрія;

б) вплинути на співрозмовника так, щоб він зізнався у злочині.

*Андрій:* не підкоритися опонентам.

***Комунікативні стратегії і тактики:***

*Великін, Сергеєв, Сафигін, Фрей:*

Вдаються до стратегії комунікативного підкорення, яка втілюється через тактильний канал комунікації. Розраховують на швидкий та конкретний «перлокутивний ефект», оскільки слідство триває безрезультативно. Для досягнення предметних та комунікативних цілей керуються мовленнєвими ***тактиками:***

* вичікувальне мовчання (чекають реакції з боку Андрія);
* висунення ультиматуму (*«От я тобі ставлю ультиматум: або ти заговориш і підпишеш – або підеш до божевільні. Вибирай.»*);
* залякування (*«Звідси ти нікуди не вийдеш – лише до божевільні!»*);
* інвектива (*«Опираєшся все?! Ах ти ж гад!..»*).

Вербальна агресія – слабка, усвідомлена, цілеспрямована, ініціативна, ворожа, неприхована, перехідна.

*Андрій:*

Не чинить комунікативного і фізичного опору, чим провокує слідчих на рішучі дії. Мовчання як знак незгоди, але стійкості позиції.

Андрій вважає комунікативні стратегії і тактики слідчих гнучкими, оцінює їх: *«Вони не кричали, вони лише хрипiли, й повискували... Це новий стиль!»****.*** Слідчі вбачають у Андрієві людину, яка не визнає жодних компромісів.

**Фрагмент 23 (Див. Додаток Б)[[129]](#footnote-129):**

***Учасники комунікативної ситуації:*** Андрій Чумак, Сергеєв, Нечаєва.

***Місце і час спілкування:*** кабінет слідчого, ніч. Ці характеристики визначають психоемоційний стан мовців.

***Канал комунікації:*** вокальний, тактильний.

***Комунікативні позиції:*** «несиметричні», що зумовлено соціальними ролями персонажів (слідчий – арештант). Попри емоційне та фізичне виснаження Андрій виступає у «сильній» комунікативній позиції. Упродовж спілкування йому вдається реалізувати предметні і мовленнєві цілі. Позиція слідчих «слабка».

***Комунікативну ініціативу:*** проявляє Андрій, оскільки він поставив чітку предметну мету – отримати згоду на проведення очної ставки.

***Тип спілкування:*** конфронтативний.

***Пресупозиційні характеристики:*** ґрунтуються на тому, що опоненти перебувають у взаємозалежному становищі. Від поведінки Андрія залежить, коли остаточно завершиться слідство. У свою чергу, слідчі визначають проведення очної ставки, яка необхідна арештантові.

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Сергеєв, Нечаєва*: підписання протоколу.

*Андрій:* отримати згоду на проведення очної ставки.

***Комунікативна мета:***

*Сергеєв, Нечаєва*: завершити слідство.

*Андрій:* дізнатися, хто зрадник.

***Комунікативні стратегії і тактики:***

*Сергеєв, Нечаєва:*

Мовленнєві стратегії негнучкі, безрезультативні. Керуються типовими комунікативними ***тактиками:***

* погроза (*«Добре, добре. Ти протокол пiдпишеш ще до того. А очну ставку ти матимеш. Обов'язково. Але ти матимеш таку очну ставку, що вмреш на мiсцi. Генеральну очну ставку! Убивчу!... Матимеш, матимеш. I тодi ти скажеш, що лiпше б тобi не давали...»*);
* наказ («*Пойняв? А протокол пiдпишеш ще до того.»*);
* інвективна та проклинання (*«Слiдчi кляли Андрiя на чому свiт стоїть, бо почували себе безсилими перед людиною, яка вже сама шукає болю i рятунку в нiм, яка вже не чiпляється за життя, якiй уже нiчого не потрiбно.»*).

Слідчим не вдається реалізувати свої цілі. Вони усвідомлюють комунікативну перевагу опонента і вимушено погоджуються виконати його вимогу провести очну ставку.

*Андрій:*

Виступає як некомпромісна мовна особистість. Чітко формулює свої вимоги (*«Так, все йде до кiнця. I вiн той кiнець приймав. Лиш доки той кiнець прийде, вiн би хотiв, щоб здiйснилось його пекуче бажання – останнє й єдине бажання – побачити на власнi очi того, хто матиме оцi його муки й його душу на своїй совiстi. Побачити хоч мельком. Хоч наприкiнцi. Вiн хотiв мати очну ставку.»*).

Слідчі визнають і приймають крах власних комунікативних стратегій і тактик.

**Фрагмент 24 (Див. Додаток Б)[[130]](#footnote-130):**

***Учасники комунікативної ситуації:***Андрій Чумак, Сергеєв, Жгут.

***Місце і час спілкування:*** кабінет Сергеєва, день.

***Канал комунікації:*** звуковий, візуальний.

***Комунікативні позиції:*** «несиметричні», що зумовлено соціальними ролями персонажів (слідчий – арештант).

***Комунікативна ініціатива:*** належить Сергеєву. Він визначає зміст комунікації, проводить очну ставку.

***Тип спілкування:*** конфронтативний.

***Пресупозиційні характеристики:*** ґрунтуються на інформації про життя Андрія, яку повідомляє Жгут.

***Мета учасників спілкування:***

***Предметна мета:***

*Сергеєв:* завершити слідство.

*Андрій:* а) упізнати людину, яка дає свідчення проти нього;

б) заперечити свідчення Жгута.

***Комунікативна мета:***

*Сергеєв:* а) заінтригувати Андрія;

б) переконати арештанта визнати себе винним у злочині.

*Андрій:* відстояти власну честь і гідність.

***Комунікативні стратегії і тактики:***

*Сергеєв:*

Мовленнєві стратегії гнучкі, вичікувальні, провокативні, наступальні. Реалізуються з допомогою свідчень Жгута (*«I «громадянин Жгут» почав викладати за порядком про Андрiєву «контрреволюцiйну» дiяльнiсть...»,* *«Але ж він вас знає. I добре знає!»*).

*Андрій:*

Вдається до комунікативного протесту (*«Це провокатор!!», «Це брехня!!»*). Заперечує свідчення Жгута. Проявляє вербальну агресію, що виявляється у крикові. Андрій вбачає у діях слідчого провокацію.

**Висновки до розділу 3**

У художньому дискурсі (тексті) Івана Багряного вдалося виявити, що поряд із головною конфронтативною стратегією є низка субстратегій, які супроводжують першу та можуть перетікати в межовий її вияв – вербальну агресію. Ситуація інституційного (вимушеного) спілкування, в якій перебувають комуніканти, характеризується індивідуальною схемою мовленнєвих дій (кроків), що визначаються соціальними статусами комунікантів, їхніми комунікативними ролями, місцем і часом спілкування, пресупозиційними характеристиками, цілями (намірами) мовців (персонажів) тощо.

Слідчі в межах головної конфронтативної стратегії використовують *звинувачення*, яке реалізується в наступних тактиках:

Нечаєва – грубого зауваження, прямої погрози, залякування, грубого приниження, підвищеної самооцінки;

Фрей – іронії, погрози, залякування;

Сафигін – погрози, залякування, приниження, застереження, звинувачення, підвищеної самооцінки, переконування, спонукання, прямого запитання, верифікації інформації, вимоги надати інформацію;

Великін – навʼязування комунікативної ініціативи, прямої погрози, грубого приниження, насмішки, знецінення, залякування, зауваження, ігнорування фактів;

Сергеєв – інформування, пояснення, апеляції до почуттів та системи цінностей співрозмовника, інтимізації, імітації щирості й відвертості, заклику до комунікативної ініціативи, аргументації, обіцянок, іронії, погрози, залякування, приниження співрозмовника, звинувачення, підвищеної самооцінки, заперечення та ігнорування фактів, прямого запитання, вимоги (надання інформації), переконування, спонукання, навіювання, верифікації інформації, застереження, запевнення;

Донець – інтимізації, компліменту, поради, залякування, насмішки, іронії, погрози, застереження, провокування, глузування, спонукання до рішучих дій, знецінення, позитивної самопрезентації, приниження, осуду, порівняння (власної активної позиції з нерішучою позицією співрозмовника);

Гордий – підвищеної самооцінки, залякування, запевнення, переконування, навʼязування комунікативної ініціативи, неправдивого інформування (інсинуації), провокування, маніпулювання, дезорієнтації партнера.

У художньому дискурсі (тексті) Івана Багряного ініціаторами вербальної агресії виступають слідчі – Сафигін, Нечаєва, Сергеєв, Великін, Фрей, Донець, Гордий, а її обʼєктом – арештант Андрій Чумак.

Вербальна агресія слідчих, як засвідчує проаналізований художній дискурс (текст), зазвичай є сильною, усвідомленою, цілеспрямованою, ініціативною, неприхованою, відкритою. Захист від вербальної агресії – мовчання, виступає як тип імпліцитної агресії невербальної поведінки Андрія Чумака та є виявом незгоди арештанта.

**ВИСНОВКИ**

З метою реалізації поставлених у магістерській роботі завдань у художньому дискурсі (тексті) Івана Багряного, нами було виокремлено 24 фрагменти, що репрезентують жанр допиту в інституційному дискурсі. Виявлено, що основними стратегіями персонажів є конфронтативні, які втілюються у інтеракціях арештанта Андрія Чумака та слідчих Сафигіна, Нечаєвої, Сергеєва, Великіна, Фрея, Донця, Гордого.

У межах основної конфронтативної стратегії Андрій Чумак використовує такі субстратегії: *комунікативного опору* (тактики вербального втілення – категоричне заперечення; чітке і логічне формулювання власної точки зору; ухилення від комунікативної ініціативи; блокування комунікативного контакту; мовчання як пасивний вияв комунікативного опору); *стратегія подолання страху*(тактики – апеляція до почуттів і сумління опонента (до морально-етичних соціальних норм); іронія; зведення позиції опонента до абсурду; скерування до конкретних висновків; знецінювання опонентів; переймання комунікативної ініціативи; відсутність реагування на погрози опонента); *стратегія введення опонента в оману* (тактики – підхоплення комунікативної ініціативи; імітація щиросердечного зізнання; створення в опонента ілюзії про досягнення поставленої комунікативної мети; іронія); *стратегія провокування* (тактики – сумнів стосовно можливості реалізації опонентом своєї цілі блокування комунікативного контакту); *оцінні стратегії* (тактики – знецінювання опонентів; іронія).

Слідчі в межах головної конфронтативної стратегії, використовують субстратегію *звинувачення* і такі тактики її реалізації: *Нечаєва* – грубого зауваження, прямої погрози, залякування, грубого приниження, підвищеної самооцінки; *Фрей* – іронії, погрози, залякування, зауваження; *Сафигін* – погрози, залякування, приниження, застереження, звинувачення, підвищеної самооцінки, переконування, спонукання, прямого запитання, верифікації інформації, наказу; *Великін* – навʼязування комунікативної ініціативи, прямої погрози, грубого приниження, насмішки, знецінення, залякування, зауваження, ігнорування фактів; *Сергеєв* – інформування, пояснення, апеляції до почуттів та системи цінностей співрозмовника, інтимізації, імітації щирості й відвертості, заклику до комунікативної ініціативи, аргументації, обіцянки, іронії, погрози, залякування, приниження, звинувачення, підвищеної самооцінки, заперечення та ігнорування фактів, прямого запитання, вимоги (надання інформації), переконування, спонукання, навіювання, верифікації інформації, застереження, запевнення; *Донець* – інтимізації, компліменту, поради, емотивного налаштування опонента, залякування, насмішки; іронії, погрози, застереження, провокування, глузування, спонукання до рішучих дій, знецінення, позитивної самопрезентації, приниження, осуду, порівняння (власної активної позиції з нерішучою позицією співрозмовника); *Гордий* – підвищеної самооцінки, залякування, запевнення, переконування, навʼязування комунікативної ініціативи, неправдивого інформування, провокування, маніпулювання, дезорієнтації опонента.

Як засвідчують отримані результати, провідною у художньому дискурсі (тексті) Івана Багряного для слідчих найбільш частотними показниками втілення конфронтативної стратегії та субстратегії *звинувачення* слугують такі тактики: погрози, залякування, грубого приниження, іронії, погрози, знецінення, ігнорування фактів, імітації щирості, заклику до комунікативної ініціативи, підвищеної самооцінки, заперечення та ігнорування фактів, залякування, насмішки, провокування, глузування, осуду, провокування, маніпулювання, дезорієнтації партнера. Найбільш частотними показниками для Андрія Чумака у межах конфронтативної стратегії та субстратегії *комунікативного опору* слугують такі тактики: категоричного заперечення; чіткого і логічного формулювання власної точки зору; ухилення від комунікативної ініціативи; блокування комунікативного контакту; мовчання. На нашу думку, мовчання є виявом пасивної агресії як комунікативного опору та незгоди, несприйняття та відторгенння тоталітарної системи, представниками якої і є слідчі.

Субʼєктами вербальної агресії виступають слідчі – Сафигін, Нечаєва, Сергеєв, Великін, Фрей, Донець, Гордий, а її обʼєктом – арештант Андрій Чумак. Вербальна агресія слідчих, згідно з проаналізованим художнім дискурсом (текстом), зазвичай є сильною, усвідомленою, цілеспрямованою, ініціативною, неприхованою, відкритою. Найбільш частотно виявляється в інвективах, злопобажаннях, посиланнях, грубому перериванні комунікативного контакту.

Отже, вербалізація конфронтативних стратегій у художньому дискурсі (тексті) Івана Багряного в ситуаціях несиметричних позицій мовців (персонажів), дозволила виокремити межові за інтенсивністю вияви цих стратегій і тактик та їх перетікання у вербальну агресію.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ**

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Мовленнєва комунікація: Підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 472 с.
2. Андрейчук Н. І. Антропоцентрична парадигма сучасної лінгвістики: ідеологія і програми досліджень // Лінгвістичні студії : зб. наук. пр. Донецьк : ДонНУ, 2008. Вип. 17. С. 273–278.
3. Антонов О. В. Вербалізація конфлікту у мовленні персонажів сучасної американської драми: репертуар мовленнєвих тактик // Мовні і концептуальні картини світу : зб. наук. праць. К., 2013. Вип. 47. Ч. I С. 73–79.
4. Бацевич Ф. С. Атмосфера спілкування: спроба психолінгвістичного дослідження // Мовознавство. 2002. № 4–5.
5. Бацевич Ф. С. Вступ до лінгвістичної генології: Навчальний посібник. К.: Видавниий центр «Академія», 2006. 248 с.
6. Бацевич Ф. С. Вступ до лінгвістичної прагматики. К. : ВЦ «Академія», 2011. 304 с.
7. Бацевич Ф. С. Нариси з комунікативної лінгвістики. Львів, 2003. 281 с.
8. Бацевич Ф. С. Нариси з лінгвістичної прагматики. Монографія. Львів: ПАІС, 2010. 336 с.
9. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. К.: Видавничий центр «Академія», 2009. 376 с.
10. Бацевич Ф. С. Термінологія комунікативної лінгвістики: аспекти дискурсивного підходу // Вісник Нац. ун-ту «Львівська Політехніка». Львів, 2002. № 453. С. 30–34.
11. Бєлова А. Д. Комунікативні стратегії і тактики: проблеми систематики. Мовні і концептуальні картини світу: Зб. наук. праць. К.: Логос, 2004. Вип. 10. С. 11–16.
12. Бєлова А. Д. Поняття «стиль», «жанр», «дискурс», «текст» у сучасній лінгвістиці // Інозем. філол. К. : КНУ ім. Т. Шевченка, 2002. Вип. 32. С. 11–14.
13. Бєлова А.Д. Лінгвістичні аспекти аргументації (на матеріалі сучасної англ. мови): Автореф. дис ... д-ра філол. наук: 10.02.04 / КДУ ім. Тараса Шевченка. К., 1998. 30 с.
14. Бобошко Т. М. Комунікативні стратегії й тактики та оцінні висловлення. Лінгвістика ХХІ століття. 2013. С. 51–58.
15. Войцехівська Н. К. Засоби вираження погрози в українському конфліктному діалогічному дискурсі. // Гуманітарна освіта в технічних вищих навчальних закладах, 2014. №30. С.17–30.
16. Вороновська Л. Універсальні та специфічні особливості визначення ознак художнього дискурсу. // Теоретична і дидактична філологія, 2015. Вип 20. С. 20.
17. Гаврилів О. Непряма вербальна агресія // East European Journal of Psycholinguistics / Lesya Ukrainka Eastern European National University. Lutsk, 2019. Volume 6, Number 2. P. 7–20.
18. Герасимів Л. Я. Тактика звинувачення як конфліктна тактика в комунікативній ситуації звинувачення/виправдання. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Філологія». 2018. Вип. 32. Т. 2. С. 34–37.
19. Горіна О. В. Когнітивно-комунікативні характеристики американського електорального дискурсу республіканців: автореф. дис. … канд. філол. наук: 10.02.04. Харків, 2008. 23 с.
20. Гринишин М. Оцінні мовленнєві акти в асиметричних ситуація спілкування. // Вісник Львівського університету. Серія Філологічна. Вип. 46. Ч. 1, 2009. С. 70–78.
21. Дедухно А. Функціональні та структурно-семантичні особливості комісивів на прикладі мовленнєвих актів обіцянки, клятви і присяги. // Філологічні науки: Зб. наук. праць. Полтава, 2011. №1 (7).
22. Дерпак О. В. Конфронтативні мовленнєві жанри: комунікативно-прагматичний та мовний аспекти (на матеріалі української, англійської та польської мов): Автореф. дис. ... канд. філол. наук: 10.02.15 / КНУ імені Тараса Шевченка. К., 2005. 16 с.
23. Дерпак О. В. Комунікативні стратегії і тактики в умовах конфліктного дискурсу // Матеріали ІІІ Міжнародної науково-практичної конференції «Динаміка наукових досліджень 2004». Т. 22. Мова, мовлення, мовна комунікація. Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. С. 25–27.
24. Дерпак О. В. Конфліктогенні мовленнєві акти: комунікативно-прагматична характеристика (на матеріалі української, англійської та польської мов) // Вісник Київського державного лінгвістичного університету. Серія філологія. Т.5, Вип. 1. 2002. С. 87–94.
25. Дерпак О. В. Лексико-семантичні та граматичні особливості втілення мовленнєвого жанру докору // Записки з українського мовознавства. Одеса, 2004. Вип. 18. С. 45–51.
26. Дерпак О. В. Особливості конфліктної моделі спілкування (на матеріалі української і англійської мов) // Вісник Львівського університету. Серія філологічна. Вип. 30. Львів: ЛНУ ім. І. Я. Франка, 2003. С. 126–136.
27. Дерпак О. В. Міжособистісні установки мовців в умовах вербального конфлікту // Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції «Наука і освіта 2004». Т. 26. Мова, мовлення, мовна комунікація. Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. С. 24–26.
28. Дерпак О. В. Реалізація ініціальних конфронтативних інтенцій у мовленнєвому жанрі сварки // Актуальні проблеми менталінгвістики. Наук. зб. Ч.2. Черкаси, 2001. С.152–157.
29. Дзикович О. В. Комунікативно-прагматичні аспекти мовлення : конспект лекцій для студентів факультету лінгвістики напряму підготовки 6.020303 «Філологія» / уклад. Київ : НТУУ “КПІ”, 2015. 85 с.
30. Дмитрук О. В. Маніпулятивні стратегії в сучасній англомовній комунікації (на матеріалі текстів друкованих та Інтернет-видань 2000–2005 років) : дис. канд. філол. наук: 10.02.04 / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. К., 2006.
31. Дяків Х. Ю. Мовленнєвий жанр (застереження) та засоби його реалізації в українській та німецькій мовах: автореф. дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.17 «Порівняльно історичне і типологічне мовознавство». Київ, 2012. 19 с.
32. Дяченко Н. М.Комунікативні стратегії в сучасному українському політичному дискурсі // Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. Філологічні науки. 2019. Вип. 1. С. 56–62. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VZhDUF\_2019\_1\_11
33. Ішмуратов А. Т. Конфлікт і згода. К.: Наукова думка, 1996. 189 с.
34. Качмар О. В. Вербальна агресія та шляхи її подолання // Актуальні проблеми філософії та соціології: Науково-практичний журнал / Голов. ред. Д. В. Яковлев; відпов. секретар І. В. Шамша; Міністерство освіти і науки України; Національний університет «Одеська юридична академія». Одеса, 2016. Вип. 12. С. 55–57.
35. Козубська І. Г. Типологія комунікативних стратегій і тактик у межах прагматики тексту (на матеріалі англомовних монографій з інформаційних технологій) // Science and Education a New Dimension. Philology. Будапешт, 2017. №137. С. 30–34.
36. Косенко Ю. В. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб. Суми: Сумський державний університет, 2011. 187 с.
37. Корольова А. В. Стратегії й тактики комунікативної поведінки учасників спілкування в ситуаціях конфлікту. // Національний університет імені М. П. Драгоманова. 2008. С. 48–53. Режим доступу: http://studia-linguistica.knu.ua/wp-content/uploads/2018/10/2008-1-48-53-Корольова-А.В..pdf
38. Коротич К. Комунікативні стратегії погрози та подолання страху в дискурсу української преси ХХ-ХХІ ст.: мовні механізми впливу на реципієнта. // Вісник Львівського університету. Серія Філологічна. Вип. 46. Ч. 1, 2009. С. 140–145.
39. Кремзикова С. Ю. Дискурс як синтез комунікативного, когнітивного та соціального аспектів мовної діяльності // Вісник ДонНУ. Серія Б. Гуманітарні науки. Донецьк, 2008. C. 117–122.
40. Криницька О. І. Реалізація комунікативних стратегій у художньому тексті (на матеріалі української модерної драми кінця ХІХ – початку ХХ століття) : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 «Українська мова». Івано- Франківськ, 2009. 20 с.
41. Мельник І. В. Типи комунікативних стратегій // Studia Linguistica. 2011. Вип. 5. С. 377–380.
42. Максим’юк Н. М. Висловлення зі значенням відмови в контексті універсальної категорії заперечення: логіко-прагматичний аспект // Наукові праці Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Філологічні науки. 2017. Вип. 43. С. 111–116. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkpnu\_fil\_2017\_43\_28
43. Місягіна І. М. Стратегія ухильності у відповідях на запитання в сучасному англомовному художньому дискурсі: дис... канд. філол. наук: 10.02.04. Львів, 2010. 219 с.
44. Можейко О. О. Засоби вираження мовленнєвого акту погрози в англомовному діалогічному дискурсі // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. 2011. № 972: сер.: Романо-германська філологія. Методика викладання іноземних мов. С. 69–73.
45. Морозова І. І. Комунікативні стратегії ввічливості у стереотипній мовленнєвій поведінці вікторіанської жінки: дис... канд. філол. наук: 10.02.04 / Харківський національний ун-т ім. В. Н. Каразіна. Х., 2004.
46. Морська Л. І. Сутність і класифікація комунікативних стратегій у професійному дискурсі // [Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер. : Філологічна](file:////cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe%3fZ21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=JUU_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=IJ=&S21COLORTERMS=1&S21STR=Ж69992:Філол.), 2012. Вип. 29. С. 11–14. Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoaf\_2012\_29\_6](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Nznuoaf_2012_29_6)
47. Одарчук Н. А. Семантика та прагматика висловлень відмови в англомовному художньому дискурсі: Автореф. дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04 / Київськ. нац. лінгв. ун-т. К., 2004. 20 с.
48. Осовська І. М. Висловлювання-відмова: структурно-семантичний та комунікативно-прагматичний аспект (на матеріалі сучасної німецької мови): Автореф. дис. ... канд. філол. наук. Харків, 2002. 19 с.
49. Пастернак Т. А. Комунікативні стратегії і тактики дискурсу «співбесіда при прийомі на роботу». Studia Linguistica : зб. наук. пр. К. : Видавн.-поліграф. центр «Київський університет», 2011. Вип. 5. Ч. 2. С. 363–367.
50. Почапська-Красуцька О. І. Прагматичний аналіз тексту у курсі «Теорія твору» [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://xn--e1aajfpcds8ay4h.com.ua/pages/view/657
51. Прокопенко В. В. Стратегії і тактики комунікантів у конфліктному типі комунікативної взаємодії. ВІСНИК Житомирського державного університету імені Івана Франка (41), 2008. С. 186–189.
52. Романюк І. В. Мовленнєвий жанр СУПЕРЕЧКА в діалогічному мовленні персонажів (на матеріалі оповідних текстів І. С. Нечуя-Левицького) // [Мова](file:////cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe%3fZ21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=JUU_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=IJ=&S21COLORTERMS=1&S21STR=Ж70547" \o "Періодичне видання). 2016. № 26. С. 16–19. Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mova\_2016\_26\_5](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Mova_2016_26_5)
53. Рудик І. М. Незгода на звинувачення у діалозі-конфлікті // Вісник Харківського університету ім. В.Н. Каразіна. 1999. № 461. С. 246–251.
54. Савчук І. І. Соціально марковані комунікативні стратегії персонажів англомовної художньої прози в ситуації суперництва: Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка (41), 2008. 185 с.
55. Селіванова О. О. Основи теорії мовної комунікації: Підручник / Рекомендовано МОНМС України. Черкаси, 2011. 350 с.
56. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми: Підручник. Полтава: Довкілля-К, 2008. 712 с.
57. Семенюк О. А., Паращук В. Ю. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб. К.: ВЦ «Академія», 2010. 240 с.
58. Смирнова М. С. До питання про типологію мовної особистості // Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція студентів, аспірантів, молодих учених «Мови та літератури в полікультурному суспільстві». Маріуполь : МДУ, 2013. С. 127–129.
59. Смирнова М. С. Поняття стратегії і тактики релігійної проповіді з позицій комунікативно-дискурсивного підходу // [Вісник Дніпропетровського університету. Сер. : Мовознавство](file:////cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe%3fZ21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=JUU_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=IJ=&S21COLORTERMS=1&S21STR=Ж68774:Мов." \o "Періодичне видання). 2014. Т. 22, Вип. 20 (1). С. 150–157. Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumo\_2014\_22\_20%281%29\_\_26](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=vdumo_2014_22_20%281%29__26)
60. Смирнова М. С. Православна проповідь у релігійному дискурсі ХХ століття: лінгвопрагматичний аспект : моногр. Маріуполь : МДУ, 2017. 274 с.
61. Тищенко Г. І. Директивні висловлення як загальний інтенціональний тип дискурсивного простору // Лінгвістичні студії. 2007. С. 484–497.
62. Фадеєва О. В. Конфлікт і згода в мовленнєвому спілкуванні. Сучасний стан лінгвістичних досліджень // Проблеми семантики слова, речення та тексту: Зб. наук. праць. К.: КНЛУ, 2002. Вип. 8. С. 338–342.
63. Фадєєва О. В. Суперечка та сварка як типові види конфліктної мовленнєвої взаємодії // Актуальні питання романо-германської філології. Житомир: Поліграфіка. 1997. С. 191–195.
64. Фролова І. Є. Вербалізований конфлікт в контексті культури. // Вісник СумДУ. 2006. №11 (95). Том 2. С. 77–82. Режим доступу: http://visnyk.sumdu.edu.ua/arhiv/2006/11(95)2/14\_Frolova.pdf.
65. Фролова І. Є. Конфронтація як різновид міжособистісної взаємодії. // Вісник ХНУ. 2010. №928. С. 68–74.
66. Фролова І. Є. Стратегія конфронтації в англомовному дискурсі : моногр. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2009. 344 с.
67. Форманова С. Конфліктний дискурс у комікативно-прагматичному просторі. // Вісник Львівського університету. Серія Філологічна. Загальне мовознавство Вип. 52, 2011. С. 224–229.
68. Хвощевський Р. В. Натяк як мовленнєва стратегія (на матеріалі сучасної французької мови): Автореф. дис. … канд.. філол. наук: 10. 02. 05 / Київ. нац. Ун-т імені Т. Г. Шевченка. К., 2002. 20 с.
69. Чайка Л. В. Стратегії й тактики в конфліктній комунікації // Лінгвістика ХХІ століття. 2016. С. 148–155. Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/linds_2016_2016_19>
70. Шабат-Савка С. Категорія комунікативної інтенції в українській мову. Чернівці: Букрек, 2014. 412 с.
71. Шевчук О. О. Конфронтативна стратегія в мовленні персонажів сучасної англомовної прози: гендерний аналіз. ВІСНИК Житомирського державного університету імені Івана Франка (46), 2009. С. 187–190. Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc.../40\_46.pdf
72. Шкіцька І. Ю. Маніпулятивні тактики позитиву: лінгвістичний аспект. К.: Видавничий дім Дмитра Бураго, 2012. 440 с.
73. Шуренок Н. В. Типологія стратегій і тактик маніпуляції в сучасному мовознавстві. Cучасні напрямки досліджень міжкультурної комунікації, 2011. С. 424–426. Режим доступу: eprints.zu.edu.ua/5662/1/424-426.pdf
74. Яремчук В. М. Конфронтативні стратегії прямого спонукання в персонажному дискурсі. Littera Scripta Manet: збірка студентських наукових праць / ред. колегія: О. В. Мосієнко, М. В. Полховська [та ін.]. Вип. 3. 2017.
75. Яхонтова Т. В. Лінгвістична генологія наукової комунікації : монографія. Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2009. 420 с.
76. Яшенкова О. В. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб. К.: ВЦ «Академія», 2010. 312 с.
77. Яшенкова О. В. Оцінні номінації в англійському діалогічному мовленні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук: спец. 10.02.04 «Германські мови» К., 1995. 23 с.
78. Austin J. L. How to do things with words. Oxford : Oxford University Press, 1962. 174 р.
79. Dijk T. A. van, & Kintsch, W. Strategies of Discourse Comprehension. New York: Academic Press. 1983. P. 164.
80. Dijk T. A. van Studies in the Pragmatics of Discourse. The Hague: Mouton, 1981. 331 p.
81. Infante D. A., Wigley Ch. III Verbal Aggressiveness: an Interpersonal Model and Measure. Kent: The Kent State University Press, 2009, P. 21.
82. Faerch C., Kasper G. Strategies in Interlanguage Communication. New York : Longman, 1983. 248 p.
83. Fernando C. Idioms and Idiomaticity. Oxford: Univ. Press, 1996. Р. 150.
84. Głaz A. Język, komunikacja, człowiek// Вісник Львівського університету. Серія Філологічна. Загальне мовознавство Вип. 52, 2011. С. 79–86.
85. Grice H. P. Logic and conversation. V. 3, ed. by P. Cole and J.L. Morgan, N.Y., Academic Press, 1975. P. 41–58.
86. Gumperz J. John Discourse Strategies // Cambridge University Press, 1982. 225 p.
87. Holtzhausen D. R. 2008. Strategic communication. In The international encyclopedia of communication, ed. W. Donsbach, New York: Wiley-Blackwell. P. 4848–4855.
88. Leech G. N. Principles of Pragmatics. L., N.Y.: Longman, 1996. 250 p.
89. McKeown K. R. Discourse Strategies for Generating Natural-Language Text «Artificia1 Intelligence», 27, 1985, p. 1–41.
90. Searle J. R. A classification of illocutionary acts. Language in Society, 5 (1), 1976. P. 1–23. Режим доступу: [https://doi.org/10.1017/S0047404500006837](https://doi.org/10.1017/S0047404500006837" \t "_blank)
91. Searle J. R. Speech acts. An essay in the philosophy of language. Cambridge, 1969. Dt. : Sprechakte. Frankfurt, 1971. 305 p.
92. Strawson P. F. Intention and convention in speech acts. Philosophical Review, 73 (4), 1964. 439–460 р. Режим доступу: [https://doi.org/10.2307/2183301](https://psycnet.apa.org/doi/10.2307/2183301" \t "_blank)
93. Tarone E. Some thoughts on the notion of communicative strategy // TESOL Quarterly. 1981. № 15. P. 285–295.
94. Wierzbicka A. Act of speech. Semantic primitives. Frankfurt am Main, 1972, С. 122–149.

**Список лексикографічних праць:**

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови : 250000 / уклад. та голов. ред. В. Т. Бусел. Київ; Ірпінь: Перун, 2005. VIII, 1728 с.
2. Загнітко А. Словник сучасної лінгвістики : поняття і терміни : у 4 т. [Текст]. Донецьк : ДонНУ, 2012. Том 3 : П–С. 426 с. ; Том 4 : Т–Я. 388 с.
3. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: термінологічна енциклопедія. Полтава: Довкілля-К, 2006. 220 с.
4. Сучасний словник іншомовних слів [Текст] : близько 20 тисяч слів і словосполучень / НАН України, Ін-т мовознавства ім. О. О. Потебні ; [уклад.: О. І. Скопненко, Т. В. Цимбалюк ; відп. ред. Г. П. Півторак]. 2006, С. 347.
5. Словник української мови: в 11 тт. / АН УРСР. Інститут мовознавства; за ред. І. К. Білодіда. К.: Наукова думка, 1970–1980.

**Джерела ілюстративного матеріалу:**

1. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. 512 с.

**ДОДАТКИ**

**Додаток А**

Таблиця 1. Персонаж Андрій Чумак.

|  |  |
| --- | --- |
| **Комунікативна субстратегія** | **Комунікативні тактики** |
| комунікативний опір | * категоричне заперечення; * чітке і логічне формулювання власної точки зору; * ухилення від комунікативної ініціативи; * блокування комунікативного контакту; * мовчання (як пасивний вияв комунікативного опору); |
| стратегія подолання страху | * констатування фактів; * апеляція до логіки, почуттів і сумління опонента; * іронія; * зведення позиції опонента до абсурду; * наведення на конкретні висновки; * применшення значущості опонентів; * прийняття комунікативної ініціативи; |
| введення опонента в оману | * підхоплення комунікативної ініціативи; * імітація щиросердечного зізнання; * створення в опонента ілюзії про досягнення поставленої мети; * імпліцитне глузування; |
| стратегія провокування | * применшення значущості співрозмовника; * іронія; * імпліцитне глузування; * запевнення; * блокування комунікативного контакту (саботування); |

Таблиця 2. Персонаж Нечаєва.

|  |  |
| --- | --- |
| **Комунікативна субстратегія** | **Комунікативні тактики** |
| звинувачення | * грубе зауваження; * пряма погроза; * залякування; * різке приниження; * вказівка на актуальність власної ролі; * інвектива. |

Таблиця 3. Персонаж Фрей.

|  |  |
| --- | --- |
| **Комунікативна субстратегія** | **Комунікативні тактики** |
| звинувачення | * іронія; * погроза; * залякування; * зауваження; * вказівка на негативні наслідки комунікативної поведінки опонента; |

Таблиця 3. Персонаж Фрей.

|  |  |
| --- | --- |
| **Комунікативна субстратегія** | **Комунікативні тактики** |
| звинувачення | * іронія; * погроза; * залякування; * вказівка на негативні наслідки комунікативної поведінки опонента; |

Таблиця 4. Персонаж Сафигін.

|  |  |
| --- | --- |
| **Комунікативна субстратегія** | **Комунікативні тактики** |
| звинувачення | * погроза; * залякування; * приниження; * застереження; * звинувачення; * наголошення на сфері власної впливовості; * вказівка на актуальність власної ролі; |
| запит інформації | * переконування; * спонукання; * пряме запитання; * верифікація (наявність інформації, яка потребує підтвердження); * вимога надати інформацію. |

Таблиця 5. Персонаж Великін.

|  |  |
| --- | --- |
| **Комунікативна субстратегія** | **Комунікативні тактики** |
| звинувачення | * навʼязування комунікативної ініціативи (контроль над темою); * пряма погроза; * різке приниження; * насмішка; * применшення значущості співрозмовника; * залякування; * навіювання; * зауваження; * моделювання повноважень адресанта та адресата; * ігнорування слів опонента. |

Таблиця 6. Персонаж Сергеєв.

|  |  |
| --- | --- |
| **Комунікативна субстратегія** | **Комунікативні тактики** |
| звинувачення | * іронія; * погроза; * залякування; * приниження співрозмовника; * звинувачення; * вказівка на актуальність власної ролі; * наголошення на сфері власної впливовості; * ігнорування слів співрозмовника; * нівелювання правди; |
| запит інформації | * пряме запитання; * вимога надати інформацію; * переконування; * спонукання; * навіювання; * верифікація (у слідчого наявна інформація, яка потребує підтвердження); * застереження; * запевнення; * констатування факту. |

Таблиця 7. Персонаж Донець.

|  |  |
| --- | --- |
| **Комунікативна субстратегія** | **Комунікативні тактики** |
| звинувачення | * залякування; * насмішка; * іронія; * погроза; * вказівка негативну перспективи для співрозмовника; * глузування; * спонукання до рішучих дій; * применшення значущості співрозмовника; * позитивна самопрезентація; * приниження; * осуд пасивності опонента; * порівняння власної активної позиції з нерішучою позицією співрозмовника. |

Таблиця 8. Персонаж Гордий.

|  |  |
| --- | --- |
| **Комунікативна субстратегія** | **Комунікативні тактики** |
| звинувачення | * наголошення на актуальності власної ролі; * залякування; * запевнення; * переконування; * навʼязування комунікативної ініціативи; * неправдиве інформування співрозмовника (інсинуація); * провокація; * маніпулювання. * дезорієнтація партнера; * інтрига. |

**Додаток Б**

**Фрагмент 1:**

« – Будь ласка, – й показала [людина] жестом на фотель поруч. I вiдрекомендувалась. – Я начальник райвiддiлу НКВД Сафигiн. Будь ласка. Я Вас слухаю…<...>

– Ви курите?.. Будь ласка.

Андрiй не поворухнувся:

– Дякую... Я не курю.

– Гм... Ви дуже чемнi... (ледь вловима iронiя). – Для кого ж ви тодi замовляли махорку опiвночi, якщо не секрет?

– Для блощиць... – меланхолiйна вiдповiдь.

– Он як!.. (знову нотка iронiї). – Але ж нашi блощицi не курять!

– I дуже погано... Скажiть, чи це у вас окремий спосiб iнквiзицiї – вкидати людину блощицям на зжертя? Га? <...>

– Слухайте, товаришу... Кгм... поки що ви маєте право так називатись,бо формально ви ще не вʼязень, хоч вже й заарештований, у кожнiм разi це право тут визначаю поки що я...

– Дякую...

– Не кваптесь... Отже, слухайте, товаришу! Я хочу вас попередити – я не ваш слiдчий, нi безпосереднє ваше начальство, що буде вершити вашу долю, i якщо я пропоную вам закурити, то не вбачайте в тому нiяких хитрих ходiв, крiм бажання просто почастувати вас цигаркою... Адже ви хочете курити,так?

Андрiй промовчав.

– Так? – напосiдав начрайвiддiлу.

– Це не має значення.

– Нi, це має значення, бо як можна розмовляти щиро i цiкаво, не куривши?

– Ви потребуєте щирої i цiкавої розмови?

– В рiвнiй мiрi, як i ви.

Сміх.

– Не смiйтесь... Зовсiм небагато часу мине, i ви побачите, ви належно оцiните ось цей момент... Але годi з тим. Отже, я вас попередив, що я не ваш слiдчий i не господар вашої долi – те все ще перед вами. Я ж лише мусив вас заарештувати i виконати цей формальний обовʼязок. Ви даремно нарiкаєте на наших блощиць – ваше знайомство з ними буде дуже й дуже коротке. I хтозна... може, ви навiть за нашими блощицями пошкодуєте <...>

– Пошкодуєте. Закурюйте...

– Нi, дякую...

– Гм. Ну, як хочете. Упертий ви... Але саме про це я й хочу вас попередити... Я знаю, що ви одiозна фiгура в цьому мiстi. Я не знаю всiх подробиць про вас, але знаю, що про вас ходить багато фантастичного, дикого, неймовiрного. Я не знаю, за що вас заарештували i в чому вас обвинувачують. Але, кажу вам щиро, це мене не цiкавить. Тi, кого це цiкавить, будуть з вами говорити. Я ж знаю славу про вашого батька, про ваш рiд... I от, знаючи ту славу, а саме тому й покликав вас сюди. А покликавши, вважаю своїм святим обовʼязком попередити вас перед тим, як вiдправити, куди вас «кличуть»... Я вже сказав, що я не ваш слiдчий i не господар вашої долi, прошу це мати на увазi, але я можу дати вам добру пораду... Отже, хочу попередите вас, що вiд вас залежатиме – загинути по-дурному, нi за цапову душу, чи видряпатися й повернутися до життя. Ви зрозумiли? А для цього ви повиннi...

– «Признатися у всьому щиро»... –продовжив Андрiй меланхолiйно в тон: «Покаятися чистосердечно»... «Довести свою вiрнiсть»... «Заслужити прощення»... I нарештi – «видати всiх»... От... – i зiтхнув <...>

– Це ви даремно. Але... гм... я забув, що ви сидiли чимало часу в вʼязницi i в таборах. Виходить єрунда – ми говоримо зовсiм на рiзних мовах, тi самi речi сприймаємо зовсiм i по-рiзному. Але добре було б, якби ви все-таки менi повiрили.

– То було б неприродно, – зiтхнув. Андрiй

– Маєте рацiю. Виходить, що ми поставленi в такi непримиреннi позицiї, при яких взагалi неможливо договоритися. А шкода. Виходить, що нормальнi людськi взаємини тут виключенi.

– Виходить... Нормальнi взаємини справдi виключенi... <...>

– Все... А тепер – чи не мiг би я вас дещо запитати?

– Будь ласка, – охоче згодився начальник.

– Чи не можете ви менi сказати, за що конкретно мене заарештовано, в чому мене обвинувачують?

– Не знаю.

Андрій посміхнувся.

– Неправильно. Ви неправильно вiдповiли. Ви мусили сказати: «Не можу».

– Слушно.

– Дякую. Друге запитання – чи не знаєте ви (бачите, я йду вам назустрiч самою формою запитання!), чи не знаєте ви, коли мене заберуть звiдси?

– Не знаю.

– Дякую. Третє. Чи не знаєте ви, куди мене заберуть звiдси?

– Не знаю.

– Дякую. Ви послiдовнi. I, нарештi, останнє – чи не можете ви менi сказати, якi заходи будуть вжитi супроти моєї матусi... Або не так. Чи не можете ви менi гарантувати, що не буде вжито нiяких обмежуючих заходiв супроти моєї матусi?

Начальник насупив брови i довго мовчав. Нарештi зiтхнув:

– Не можу...

– Дякую. Ви генiально i абсолютно послiдовнi. На цей раз я вам вiрю, вiрю вашiй щиростi. Мої запитання всi вичерпалися. А тепер – чи не могли б ви мене вiдправити назад до ваших некурящих блощиць?

Начальник засмiявся.

– I цього, на жаль, не можу. Вiрнiше, я можу, але не бачу в тому рацiї. – Вiн подивився пильно на годинник на руцi i вiв далi: – Не бачу рацiї. А хiба вам тут погано? Сидiть собi. Якщо вам не цiкаво говорити – мовчiть. Хоч я на вашому мiсцi був би чемний i розповiв би що-небудь цiкаве. Ви, здається, iнженер?

– Уявiть собi.

– Якого профiлю?

– Авiатор.

– Знаменито.

– Чи не слiд менi зробити висновок, що ви не знали такої дрiбної деталi з моєї бiографiї?

– Нi, я це добре знав.

– Нащо ж ви питали про це?

– Хотiв чути, як ви вимовляєте титул вашої професiї.

– Ну, i?..

– Добре вимовляєте, гордо. Я приємно здивований. Ви так вимовляєте, нiби збираєтесь лiтати завтра i взагалi.

– Так, збираюсь, i завтра, i взагалi. А головне – збираюсь будувати...

– Ну от, бачите!.. А ви не хотiли дослухати моєї поради...

– Гм... Ми ж так гарно домовилися, що всi слова i означення для кожного з нас звучать зовсiм по-рiзному i мають рiзний смисл, чи не так?

Начальник насторожився:

– Тобто? Чи так я вас зрозумiв: лiтати й будувати по-вашому, це зовсiм не те, що по-моєму?

– Ми говорили про вашу пораду...

– А-а-а!.. – Сафигiн засмiявся. Вiн довго смiявся до себе, а тодi махнув рукою: – Ну, добре, – i перевiв розмову на iншу тему:

– Ви, кажуть, непоганий мисливець? Чи не правда?

– Можливо.

– Ну от i чудесно!.. – Начальник справдi щиро пожвавiв i повернувся всiм корпусом до Андрiя. – Я, знаєте, теж... Скоро починається сезон на качок. Але я не тутешнiй, а ви тут виростали, чи не могли б ви менi розповiсти про тутешнi умови, про озера та саги...

– Гм. Ну, знаєте, це знаменито! Ви мене посадили в тюрму, а самi хочете на моїх сагах полювати... Ну, знаєте... – засмiявся Андрiй <...>

– Ну, от, а ви поспiшали до блощиць... (павза). – Але перед тим, як ми розiйдемось, я ще хотiв щось у вас спитати. Що пак я хотiв спитати? Ти диви, вилетiло з голови. Ага... – i, дивлячись просто Андрiєвi в очi, начальник поставив несподiване запитання усторч, за чимсь хитро полюючи:

– Е-е... той... Чи ви не знаєте, де вашi брати?

– Не знаю... – а по хвилi додав не без єхидного намiру: – Що, бракує пiдпису...

Далі язик його не подужав, не повернувся.

– Пiд чим? – байдуже перепитав начальник.

– Пiд доносом... – видавив Андрiй через силу i вiдчув, як кров прилила йому до обличчя, як вiн ввесь почервонiв вiд макiвки до пʼят, а губи затремтiли й на пальцях рук виступив піт <...>

– Отже, моя функцiя скiнчилася. Маєте якiсь скарги до мене? Нi? Добре. Ви зараз пiдете з сержантом. Осмiлюсь нагадати наостанку ще раз про ту пораду, що ви її договорили за мене... Бувайте здоровi.

– Дякую. Бувайте здоровi…». [Багряний Іван, 2008, С. 27–33]

**Фрагмент 2:**

«Фурiя читала, читала... Потiм опустила папiр i якийсь час дивилася пильно на Андрiя. А далi раптом як не тупне ногою, як не заверещить несамовито:

– Як сидиш!?

Андрiй витрiщився здивовано.

– Як сидиш!!! – аж завищала фурiя й вибухнула дванадцятиповерховим жахливим матом i застукала кулаком по столу, її вогненна грива запалахкотiла <...>

– Як... Як ти, гад (i цiлий фейєрверк найвiртуознiшої лайки), сидиш, га?!! <...>

– Як сиди-и-иш?!I А руки, руки як тримаєш?!!! <...>

– Ах ти ж!.. Що ж ти Наполеона з себе строїш!! <...>

– Ну, брат... Тут же ж тебе й навча-а-ать! Тут тебе навчать!.. <...>

– Прiзвище, iмʼя та по батьковi? Рiк народження? Соцiальний стан? <...>

– Пiд судом i слiдством був?

– Пiд слiдством? Був. Пiд судом?.. Нi <...>

– Що?! – витрiщилась фурiя, – як це?

Андрiй знизав плечима:

– Як звичайно...<...>

– Слухай, ти!.. Не будь iдiотом!.. Якщо ти був пiд слiдством, то як же ж ти мiг пройти мимо суда?

– Скажем (презирлива павза) – був покараний без суда. Чи це новина?

– Я задаю запитання, а не ти! Твоє дiло вiдповiдати. Пойняв? Вiдповiдай точно й коротко – де був пiд слiдством?

– Тут <...>

– Як це «тут»?

– Ось тут, у цiй самiй установi, навiть у цiй самiй кiмнатi, шiсть рокiв тому... – розсердився Андрiй.

– Ага... А за вiщо був пiд слiдством? Павза.

– Гм... Не знаю <...>

– Як же ж це ти «не знаєш» ?

– Дуже просто – мене докладно не iнформували... Зрештою, ви це мусите краще мене знати <...>

– Родину маєш? – запитала фурiя, ледве тримаючись на рiвнi пристойностi.

– Яку? – грубо перепитав Андрiй <...>

– Ах ти ж!.. (i пiшли дивовижнi, карколомнi епiтети й метафори, й соромiцькi порiвняння, й жахливi розпутнi образи на зразок: «Ти менi не мотай ниток на...» <...>

– Яку родину, у Вас питаю? Кожна людина має двi родини: одну батькiвську, до якої належить сама, а другу власну, яка їй належить i в якiй вона є сама батьком. Яка родина Вас цiкавить?<...>

– Свою власну!..

– Не маю... – процiдив Андрiй байдуже.» [Багряний Іван, 2008, С. 55–59]

**Фрагмент 3:**

« – Ну - с...промовив юнак нарештi спокiйно й досить iронiчно. – Так оце ви й є отакий от Чумак? Ну i що ж ви скажете? <...>

– Е-е, та ви, бачу, не в курсi справи. А чи, може, менi вас перехвалили. Менi сказали, що ви є вiдважна й прямолiнiйна людина i «свiй парень в доску», з яким легко буде вести справу. А ви, я бачу... Гм... (Юнак нахмурився й змiнив тон). – Отже, я є ваш слiдчий. Називаюсь Сергеєв. Прошу любить i жалувать. А ви називаєтесь Чумак. Ваша голова, громадянине Чумак, в моїх руках. Ви зрозумiли?

– Майже <...>

– Ну, от, ви, я бачу, веселої вдачi. Це добре. Бо з поганою вдачею вам тут було б i зовсiм погано. Сподiваюсь, що ви вже достатньо уявляєте собi, що ви прийшли сюди не на прогулянку i що перебуваєте не на курортi. Чи, може, вам там занадто добре i ви почуваєтесь, як на курортi? Як ви думаєте, для чого вас сюди привели? <...>

– Слухайте, промовив Андрiй мирно. – Мене самого це цiкавить, i я сподiваюся, що ви менi все виясните. Це якесь дике непорозумiння, якщо судити з того обвинувачення, яке менi предʼявлено <...>

– Ви кажете «непорозумiння»? Так слухайте ж! По-перше – тут нiяких непорозумiнь не буває, А по-друге – я вам дiйсно все виясню, згодом. Та тiльки спершу ви будете виясняти, а я буду слухати. I ви виясните! Але найперше ви мусите уяснити собi й твердо запамʼятати такi речi:

1. Про вас нам все абсолютно вiдомо. Все абсолютно! Це раз.

2. Ви знаходитесь в органах НКВД, а по-простому в «єжовських рукавицях». Ви знаєте, що таке «єжовськi рукавицi»? Нi ? Нiчого, взнаєте.

3. Ви тут згниєте, i це залежатиме вiд мене, якщо ми з вами не поладимо. Значить, це залежатиме вiд вас самих.

4. Ми є милостивi навiть до ворогiв, якщо вони розкаюються щиросердно, i безпощаднi до всiх непокiрних.

5. Чи ви знаєте тезу Максима Горького про те, що «Коли ворог не здається, його знищують!». Запамʼятайте її.

6. Не розраховуйте нi на яке милосердя, бо людина є пшик. Ви жорстоко помилитеся, якщо думатимете, що з вами хтось тут буде панькатись. Нам нема коли панькатись. Вас – i не тiльки вас персонально, а всiх там – тут роздавлять, як муху, i нiхто не жалiтиме. I оком не змигне. В СССР людей вистачить!

7. 3 цiєї тюрми нiкому немає виходу. Це єдина тюрма (наша, совєтська тюрма) у всьому свiтi, з якої немає виходу. Ви це мусите запамʼятати, якщо хочете упиратись i намагатись обдурити наше пролетарська правосуддя.

I нарештi –

8. У нас рука не тремтить. Ви тут скажете все. Не скажете стоя, то скажете лежа. Не скажете при памʼятi, то скажете без памʼятi. А скажете! Тут ще не було таких, щоб, ставши в позу героя, витримували до кiнця. Ви тут не герой i навiть не людина, а всього лише дiрка вiд бублика <...>

Отже, i що ж ви нам скажете, га?! – закiнчив слiдчий з поганою ноткою в голосi <...>

– Про що саме? – перепитав холодно й байдуже.

– Кинь дурня клеїти!! – визвiрився раптом милий слiдчий, перейшовши на «ти». – Про твою контрреволюцiйну роботу, от про що! <...> – Тут все зафiксовано. Але ти мусиш сам про все розказати.Чистосердечно й до кiнця. Все! Бо... – тут слiдчий подався всiм корпусом наперед: – Бо як не схочеш добром, то тебе примусять. Але я не раджу бавитися з вогнем. Ну?! <...>.

– Слухайте, – говорить слiдчий, переходячи на «ви», – ви є людина iнтелiгентна. Ви мусите розумiти, що про вас все вiдомо. I ми не потребуємо слiдства. Але ми потребуємо знати, чи ви дiйсно непримиренний ворог, а чи ви помилялись. Доказом цього буде те, як щиросердно ви зiзнаєтесь i покаєтесь. Зрозумiли? Все, що тут написано, ви мусите самi розповiсти, не затаюючи нiчого. Бо... Бо ж ви людина iнтелiгентна, i нам не хотiлось би до вас застосовувати метод, якi ми застосовуємо до всiх тих, що стають на шлях боротьби з нами. Бо то для вас буде зовсiм неприємно... Чуєте? – повiв слiдчий очима значуще на дверi, з-за яких чулись стогони. – Отож...

– Залежно, що там написано <...>

– Прошу не забувати, що тут слiдчий я, а не ти. Отже – я слухаю <...>

– Наскiльки я зрозумiв з предʼявленого обвинувачення, менi закидається пп, 2, 6, 8, 10 i 11 статтi 54-ї. Так от, це все неправда <...>

– Правдою є, що це все якась брехня, божевiльна фантазiя. Чи не здається вам, що тих пунктiв забагато як на один раз.

Слiдчий подумав, а потiм:

– Тут тебе, зрештою, не питають про правду. I нiкому вона тут не потрiбна. Правдою буде те, що я тобi тут начеплю. Ясно? Ти ворог – i це основне. Ти людина iнтелiгентна, а нi чорта не понiмаєш. Зрозумiй, що раз ти ворог, то всi статтi, якi тобi начеплять, абсолютно правильнi, хоч найбезглуздiшi. I їх зовсiм не забагато. «Запрос не бʼє в нос», пойняв? Суть в тiм, що ти ворог. А раз так – всi статтi, до тебе прикладенi, будуть правильнi. Це раз. А вдруге – раз ти ворог, то в тебе ж є спiльники й однодумцi? Є! Напевно є! Так от всi спiльники й однодумцi мусять бути ось тут, – ляпнув вiн рукою по столу, – ось в цьому й вся справа! I про тих всiх твоїх друзiв i однодумцiв мусить бути твоя щиросердна сповiдь, про всю вашу контрреволюцiйну дiяльнiсть, не боючись нiяких перебiльшень. Ми потiм розберемось <...>

– «Ворог народу», «контрреволюцiя», «зрада» й «злочин» з погляду мого класу є все поняття трохи iншi, анiж...

– Чхать я хотiв на поняття твого класу!.. От про нього, зрештою, ти тут все й розкажеш... I не бiйся нiяких перебiльшень! Так треба.

– Гм... Цебто вам потрiбнi формальнi пiдстави, щоб мене i всiх, на кого я скажу, засудити?

Слідчий презирливо:

– Дурню ти! Ми тебе можемо засудити й без твоєї сповiдi. Подумаєш! Але йдеться про те, щоб тебе не засудити. Чи ти не вiриш у пролетарську великодушнiсть?

– Вiрю...

– Iронiзуєш?

– Чому ж, я вiрю. Я сам пролетар i знаю пролетарську великодушнiсть.

– Те, що ти пролетар – то до лампочки, он до тiєї, бачиш? Ха! «Пролетар»! Чи ти думаєш, що тобi буде тут скидка за твоє пролетарське походження? Нi, брат, саме до ворогiв пролетарського походження ми є найбiльше безпощаднi, як до зрадникiв... звичайно, якщо вони непримиреннi.

«Зрадникiв!!? Ах ти ж!!» а вголос:

– З погляду пролетарського, зрадник є поняття розбiжне... (павза). – Отже, згiдно з вашою «пролетарською великодушнiстю», вам треба мати формальнi пiдстави, щоб мене конче засудити й знищити? – повторив Андрiй спокiйно запитання, пiдкреслюючи безглуздiсть формули.

– Нi. Нам потрiбна й правда. Цебто така правда, яка нам потрібна! Чи тобi ще треба розжовувати? Правда про твоїх спiльникiв i однодумцiв. Про всiх – про вчорашнiх, сьогоднiшнiх i завтрашнiх i про все їхнє кодло, до дiтей включно! I про вашу спiльну дiяльнiсть<...>

– Та правда, зрештою, ось тут вся написана, – ляпнув по течцi рукою. – Я тiльки хочу почути її щиросердно з твоїх уст, щоб знати, чи ти є ворог до кiнця <...>

– Ну то я щиросердечно признаюсь, що з моєю головою ви можете робить, що хочете! Але що до спiльникiв, то... то для такої комедiї в мене їх не числиться.

– Що, що? Як ти сказав? Це щиросердно?

– Так, це щиросердно.

– Ах, ти ж... Цебто про комедiю?

– Гм... I про комедiю теж.

Слiдчий розгублено дивиться якусь мить мовчки, а тодi широко позiхає.

– Нi, не буде, я бачу, з тобою дiла по-хорошому. Фiлософствуєш? Ну що ж, побачемо. Менi не к спiху,– i занурився в папери, позiхаючи. По хвилi додав:

– Ти даремно надiєшся... На що ти надiєшся? Ти згниєш в тюрмi, але ти не вийдеш з наших лап. – Помовчав, листаючи папери, а тодi пiдвiв обличчя i глузливо заскалив око:

– Як там сидиться в камерi?

– Добре, дякую.

– А про що ж там говорять арестанти?.. Не бiйсь, змовляються, як дурити слiдчих? Лають совєтську власть? Виробляють тактику спротиву? Га?

– Приходьте, посидьте, послухайте <...>

– Гм... Я не знаю, що там понаписувано,– почав вiн дипломатично, – але все то єрунда, i той, що писав...

– Не квапся, – буркнув слiдчий, – взнаєш в свiй час. Тут все, брат, понаписувано правильно. – А тодi пiдвiв очi, подивився пильно Андрiєвi в обличчя, перевiв погляд у течку i знову на Андрiя й процiдив значуще:

– I писали тут, брат, авторитетнi люди. Дуже авторитетнi люди!» [Багряний Іван, 2008, С. 151–158]

**Фрагмент 4:**

« – А-а, Чумак! – вигукнув вiн [хлопчина] радiсно, нiби побачив доброго свого знайомого, i зупинився перед Андрiєм <...>

– Футболiст? <...>

– Я бачу, що футболiст. Це добре. Ми теж футболiсти. Гм... Чи ти давно грав у футбол? Чим, форвардом чи?.. Я от форвард, а це голкiпер, а ти?.. <...>

– Встати! – це до Андрiя <...>

– Начальник вiддiлу Великiн! – вiдрекомендував слiдчий з посмiшкою.

Великiн зупинився посеред кiмнати:

– А-а, Чумак, – протяг вiн крiзь зуби. – Ну, як? – звернувся з запитанням до слiдчого [Сергеєва]. Слiдчий знизав плечима:

– Мовчить, сволоч <...>

– Гад! Фашист! Фашистська морда! Говори! Ти будеш говорити!? Розколюйся! Розколюйся, петлюрiвська наволоч! Говори!! Враг народа!! <...>

– Здоровий, сатана! – хекав котрийсь, як дроворуб, садячи обцасами в груди <...>

– Вставай! <...>

– Вставай! – знову гукнув той самий голос. – Сiдай на стiлець <...>

– Сиди, сволоч, отак! Руки отак, ноги пiдбери... <...>

– Ну, от, –промовив котрийсь. – Хiба погано ми граємо в футбол? промовив котрийсь. –Ну-с, ти будеш говорити?

Мовчанка.

– Гм... Нiчого, заговориш. Рєбята смiються, значить, ти мусиш зробити висновок, що це були тiльки шуточки. Жарти. Не жарти будуть впередi. Ти занадто упертий, але нiчого...

– Вiн начитався Остапа Вишнi – вставив котрийсь вiд столу глумливо i досить безглуздо.

– Та нi, це золото похлєще Вишнi. Той швидко здався а цей... Так ти будеш говорити?

– Що ви вiд мене хочете? – прохрипiв Андрiй, пiдвiвши очi на Великiна. <...>

– Товаришу слiдчий! – звернувся Великiн офiцiйно до Сергєєва, тим часом дивлячись пильно на Андрiя: – Ваш пацiєнт, здається, не в курсi справ. Ви йому пояснили, що й до чого?

– Так, пояснив.

– Пояснили, в чому його обвинувачується й у чому його грiхи перед владою, перед партiєю, перед країною й перед народом?

– Так.

– Пояснили й, що чекає його тут?

– Так.

– Ну, так що ж ви дурня валяєте, громадянине Чумак? Вам про все говорив слiдчий. Про що вам говорив слiдчий?

Павза.

– Слiдчий менi говорив про пролетарське правосуддя... – прохрипiв Андрiй.

– Iдiйот ти? Ха-ха-ха?.. А втiм, це правда. Так от, я й є пролетарське правосуддя! Пойняв?! Я є пролетарське правосуддя. Ти формулу обвинувачення читав?

– Так.

– Розписався?

– Так.

– Ну, так про те, що там написано, й треба говорити. Ти ворог народу i мусиш все про себе тут викласти. Отже, що ти з приводу всiх пунктiв обвинувачення скажеш?

– Я... вже... сказав... <...>

– Бавитесь, сеньйор?! Добре. Ми вас роздавимо! Розумiєш? Роздавимо! Це була тiльки забавка, коли б ти знав, що тебе чекає впередi, у тебе б волосся вилiзло геть ще цiєї ночi. Ми тебе роздавимо, i нiхто тим не поцiкавиться, загинеш, як пес.

– Це... пролетарська законнiсть... I правосуддя?..

– А що б же ти думав? – вставив котрийсь, – ич ти!

– Так, це законнiсть i правосуддя, – пiдтвердив Великiн.

Андрiй помовчав i заговорив тихо:

– Коли мiй рiд... боровся за революцiю, проливаючи кров, вiн iнакше мислив про законнiсть i пролетарське правосуддя, й... про все...». [Багряний Іван, 2008, С. 160–164]

**Фрагмент 5:**

« – Встать! – гримнув Сергєєв <...>

– Сiдайте, громадянине... здається, Чумак ? Так?

– Так, – вiдповiв Сергєєв, посмiхнувшись.

– Я – начальник групи й звати мене Фрей, – говорив далi гiсть у вiйськовiй унiформi, рекомендуючись Андрiєвi, – прошу сидiти спокiйно й говорити далi, я, здається, вас перебив? <...>

– Проливаючи кров свою, мiй рiд iнакше думав про все... <...>

– Гм...Ну-ну, говорiть далi, про що ж мрiяв ваш рiд...До речi, про ваш рiд я добре знаю... Хто ж не знає рiд Чумакiв. I мiж iншим, думаю, що вам би не випадало з нами сваритися. Так що ж думав ваш рiд?

– Рiд мiй думав про те, – раптом випалив Андрiй майже крiзь сльози гнiву й образи, – що його нащадки... не будуть битi ось тут!.. Що Чумакiв син не буде мордований ось тут, як собака!..

Фрей пiдвiв брови:

– Це дiйсно прикро. Але це вiд вас залежить. Мушу сказати (i про це вам вже було говорено, пригадайте), що ви з вашими здiбностями, з вашою енергiєю й знаннями могли би бути потрiбнi країнi... Лише мусите роззброїтися щиросердно. I вас оцiнять належно... Давайте домовимось... <...>

– Мда-а... Але я бачу, що ви i ваш рiд – це, як кажуть одесити, двi великi рiзницi. По-моєму ви в своєму родi є виродком чи винятком. I ось ця винятковiсть i привела вас сюди. Адже так? <...>

– Ну, от, мовчанка – знак згоди. Так що вам нема чого посилатися на рiд. А те, про що мрiяв ваш рiд, ми й здiйснюємо.

Андрiй покрутив головою.

Фрей:

– Хiба нi? – (iронiя).

– Облишмо про це. Ви це знаєте краще за мене. Не я керую цiєю тюрмою, а Ви <...>

– Цiкаво... – протяг Фрей роздумливо, а тодi враз стрiпнув чубом i звернувся до Андрiя усторч:

– Рiд Чумакiв є вiдважний. Скажiть, чи ви пiшли в свiй рiд? Ви вiдважний?

Андрiй:

– Ви хочете випробувати мою вiдвагу? Здається, маєте багато нагод.

– Я не про те... Ви от говорите про рiд, про його мрiї...Так от, якщо ви вiдважний, то чи не могли б ви сказати, якi ж вашi мрiї, яке ваше кредо? Ваше кредо? Отак просто, як личить вiдважним людям... Памʼятайте, що за кредо ми не судимо, ми судимо не за погляди, а за дiла, за конкретнi дiла. Ну?

За столом нашорошенiсть, смiшок. Андрiй мовчить понуро.

– Я вам гарантую, що за погляди вам нiчого не буде, – промовив серйозно Фрей.

– Можливо, – протяг нарештi Андрiй. – Але чи гарантуєте ви, що ви вiльнi чинити по своїй уподобi? (iронiя, Фрей насупився). Чи гарантуєте ви, що для дотримання слова вам вистачить вашого авторитету? <...>

– Але це не важно. Я вашої гарантiї зовсiм не потребую. Iснує теоретично закон про свободу думки й совiстi, так от припустiм, що це є дiйсно закон. Припустiм. Припустiм, що за полiтичне кредо нiкого не карають вашi...речники пролетарської законностi й правосуддя. Припустiм. Але я навiть цього припущення не потребую, бо знаю, по-перше, що саме таке припущення розходиться з дiйснiстю, а друге: що я сиджу тут саме за своє кредо i що звiдцiля вже нiколи не вийду. Я приречений на те, щоб бути роздавленим, в цьому я вам усiм вiрю. А раз так – висловлюючи своє кредо, я вже нiчим бiльше не ризикую, бо доля моя перерiшена. Пiсля цього я не потребую навiть особливої вiдваги, щоб моє кредо висловити. Будь ласка, що цiкавить? <...>

– Скажiмо, як ви дивитесь на все?

– На що саме?

– На систему, на правопорядок, на уряд i партiю, на... те, що ви тут бачили, нарештi?

– Гм... Я дивлюся так, як i всi, як дивляться мiльйони на це.

– Що-що? Якi мiльйони? Ну, що ви, що ви!..

– Ну, що ви! – протяг Андрiй в тон. –Я можу подумати, що ви погано знаєте арифметику. Та якщо в Харковi пʼять тюрем i в кожнiй сидить по пʼять або десять тисяч людей, то коли це перемножити на кiлькiсть самих тiльки великих мiст в СССР, то скiльки це буде мiльйонiв? Тих, що сидять вже! А їм немає виходу, як ви всi твердите. А тих, що сидiли вчора!? А тих, що ще ждуть своєї черги?! Хiба це не будуть мiльйони?!

Фрей засмикав бровою, позираючи на присутнiх «футболiстiв»:

– Стоп, стоп! Чи ви здаєте собi справу з того, що ви говорите?!

– Ви хотiли знати моє кредо...

– Ага, ну прошу, прошу... Це думки класових ворогiв, i вони нам вiдомi.

– Отже, ви думаєте?

– От i добре... Так от я так i думаю, як тi всi мiльйони «класових ворогiв». Тобто я думаю й дивлюся на речi так, як мiльйони людей. А як вони думають, про це ви могли б зробити висновок на пiдставi ваших же пiдозрiнь до тих людей, на пiдставi обвинувачень, вами предʼявлюваних i обгрунтованих на ваших же пiдозрiннях. Ви думаєте, що всi тi люди ненавидять систему й режим, партiю й уряд; розчарованi в революцiї; вважають правопорядок, збудований на руїнах старого свiту миколаївської реакцiї, за недосконалий, ба, за антинародний; що з усiх iдеалiв революцiї вийшов пшик; що кров, пролита мiльйонами, пiшла на марне, потоптана й поругана системою нового визиску, соцiального й нацiонального поневолення, фразерством, фарисейством, диктатурою меншостi; i, нарештi, ви думаєте, що всi тi люди в вiдчаї хотiли б все знести геть диктатуру меншостi, тобто, все зламати, побудувати новий свiт, кращий, справедливiший... За такi, мовляв, думки ви посаджали до тюрми всiх – i бувших ветеранiв революцiї, що, обсмаленi порохом тiєї революцiї, ще не втратили вiдчуття, як вiн пахне, той порох, i як пахнуть тi великi iдеї, за якi вони боролися; посаджали й їхнiх дiтей, що болiють трагедiєю своїх батькiв та з кровʼю успадкували їхнi iдеї; i молоде поколiння юнакiв, що не може примиритися з болотом, де квакають жаби всесоюзного мiщанства; i селян, i робiтникiв, i iнтелiгентiв, що смiють дерзати мислити й хотiти, й їхнiх родичiв, i родичiв тих родичiв...

– Стоп! – перебив Фрей, зблiдши. – Ви здаєте собi справу, що ви говорите?!

– Вповнi. Я говорю лише те, що ви закидаєте всiм тим, хто сидить за цими мурами.

– А ви здаєте собi справу, що це агiтацiя? – при цьому Фрей глянув на «футболiстiв».

– Можливо. Цей пункт стоїть в формулi мого обвинувачення.

– Гм... Яке це має, все те, що ви говорили, вiдношення до вашого кредо?

– Нiякого. Я говорю лише те, в чому ви мене i всiх iнших обвинувачуєте. Якщо ви хочете, щоб це було кредо – добре, нехай це буде кредо. Кредо всiх...

– Чого ви розписуєтесь за iнших?

– Я не розписуюсь. Я частка всiх тих приречених i говорити в множинi – це моє право, таке саме природне, як буде природною перспектива гнити нам всiм укупi й живити своїми соками «чортополох» товариша Вишинського.

– Ну-ну, в вас i язичок!.. Добре. Так яке це має вiдношення до вашого кредо? Це ваше кредо?

– Повторюю, я висловив лише те, в чому ви обвинувачуєте мiльйони. Що ж до мого кредо – то воно вмiщається в одну фразу...

– Я не визнаю пролетарського правосуддя, здiйснюваного закаблуками й палкою! Ось це моє кредо.

– ?!

– I так само не визнаю соцiалiзму, будованого тюрмою й кулею. Ось це вкупi i є все моє кредо.

– Та-ак. Отже, ви здаєте собi справу, що це жахлива контрреволюцiя. Та ж за це одно вас треба якнайтяжче покарати. Навiть коли б не було бiльше нiчого, цього одного вистачить, щоб вас засудити на вiки вiчнi.

– Осмiлюсь нагадати, що ви давали гарантiю. Фрей прикусив губу й одвернувся до вiкна. Чи йому дошкулила досить прозора iронiя в Андрiєвих словах, чи його вразила надзвичайна вiдвага, з якою було висловлено такi єретичнi думки тут, чи сам жахливий змiст тих думок, так убiйче логiчно й смiливо викладений, але удавана його байдужiсть не в силi була прикрити нервовостi, що проявлялася в постукуваннi носком лiвої ноги об пiдлогу.

– Ну, що ж, – посмiхнувся криво Андрiй, – цим я дав вам моральне право мене мучити...

– Нiхто тут права вiд тебе не потребує! Подумаєш! – бовкнув Сергєєв.

Не повертаючись, Фрей поставив ще одне запитання:

– Ви сказали, що ваше кредо, то кредо тих всiх, що сидять. Так?

– Так, я сказав, що я дивлюся на речi так, як дивляться всi люди.

– То нiякi люди! То вороги народу!

– Слухайте! Я дiйсно можу подумати, що ви не знаєте арифметики. Один – то може бути ворог народу. Два – може бути. Сто – може бути. Тисяча – теж може бути. Але сотнi тисяч! Але мiльйони!! То вже не вороги народу. То є народ! Народ! Ви розумiєте? Чи ви не знаєте математики? То народ!

– Спокiйно, спокiйно. Тепер я розумiю ваше кредо. Гм... (iронiчна посмiшка). – I я знаю математику. У нас своя математика. Це ви побачите... Ну, що ж. Дякую за одвертiсть. Повторюю – ми не судимо за погляди, ми судимо за дiла... Гм... Думаю, що вашi дiла не розходяться з поглядами. Бо ви диявольськи послiдовнi. <...>

А Фрей:

– Що ж до народу, то на 200 мiльйонiв може бути ворогiв i кiлька мiльйонiв.

– Та-ак?.. Ну, а як тих мiльйонiв одного дня виявиться занадто багато? Га? Тодi?..

– Тодi? – Фрей подумав i скривився презирливо: – росiйська iсторiя знає випадки, коли воля слiпих мiльйонiв ламалася геть об волю авангарду <...>

– Чи можу я поставити ще одне запитання?.. – промовив Фрей.

– Ваше право.

– Чи ви знали Хвильового?

– Нi!

– Ви занадто швидко вiдповiли. Ну, добре, скажiмо, що ви не знали собисто. А чи ви знали, може, його нацiоналiстичну, сепаратистську теорiю про боротьбу двох культур, про азiатський ренесанс з Україною на чолi? Про переродження революцiї? <...>

– Наскiльки я розумiю, ви одразу назвали кiлька теорiй Хвильового.

– Ага, значить, ви їх усi знаєте?

– А чому б нi? Так само, як теорiю Карла Маркса про пролетарську революцiю та теорiю Ленiна про вiдмирання держави, як апарату классового насильства. Здається, розмова б про цю тезу Ленiна, про нездiйсненнiсть його прогнозiв щодо вiдмирання держави та про викривлення цiєї тези, скажiмо, в спосiб використання держави пролетарiату проти... пролетарiату, була б тут бiльше до речi.

– Облишмо Ленiна в спокої. Ленiн, коли говорив про державу пролетарiату (пролетарську класову державу!), то вiн, з одного боку, мав на увазi росiйський пролетарiат – авангард росiйського народу, а з другого, – мав саме вас усiх на увазi, тих, проти кого потрiбен сильний державний апарат. Робiтничий апарат насильства проти...

– Робiтникiв...

– Так, i проти робiтникiв, якщо вони проти диктатури пролетарiату...

– Росiйського пролетарiату...

– А то якого ж?! Словом – проти всiх, хто проти робiтничого авангарду – партiї Ленiна-Сталiна.

– Але ж витворюється парадокс!

– То лиш так здається. Нiякого парадоксу. Але тут не дискусiйний клуб <...>

– Ну-с... – процiдив Великiн пiсля того, як переконався, що начальник вже розмову скiнчив, – полiтикуємо? Але це добре! Знамените! Що й требувалось доказать! Так що нам твої погляди яснi, голубе! Вони, правда, були яснi й ранiше, але зайве уточнення не шкодить. Одначе ми тебе за погляди судити не будемо, ти ж чув. Ми судитимемо за дiла. За дiла, браток! Отже – чи не зводите ви, сеньйоре, говорити нарештi? Про дiла, про свої дiла! Га? Про революцiю вiн мiркує, контрреволюцiонер!! Ну?! Мовчанка.

– Про дiла, сволоч, ти мусиш говорити! – раптом закричав Великiн i затупотiв. – Про дiла твої контрреволюцiйнi, про однодумцiв, про всю твою компанiю гадючу!.. Мiльйони тут щитаєш! Хоч би вас тут був мiльярд, то й те нас не злякає. Ти знаєш, що таке НКВД? Отож. Ти повзатимеш, як пес, i скавулiтимеш!! Чуєш?.. Чуєш, як вищать там гади, такi ж, як i ти, по коридору? Ото твої мiльйони! Полiтикуєш? От ти ще заполiтикуєш! Нам твої погляди до стелi, до с..., до лампочки! А от, як ти тi погляди переводив у життя, га? I з ким? Ну!? Ну!!? <...>

– Ну?! <...>

– Що?! – закричав Великiн i загугнявив глумливо: – А-а, вiн, бiдняжка, не знає, про що йому говорити, забув. Слiдчий! – обернувся Великiн до Сергєєва, – пояснiть цьому iдiотовi, на яку тему вiн має говорити! Сконкретизуйте йому обвинувачення, щоб вiн зрозумiв, що з ним тут не цяцькаються i не в пiжмурки грають, що його погляди нiкого не цiкавлять, а що слiдство розпоряджає iншими конкретними матерiалами про дiла, про дiла! – на якi потрiбнi конкретнi вiдповiдi.

– Так, – розкрив течку Сергєєв i почав карбувати: пункт перший статтi 54-ї КК УССР – зрада вiтчизни. Пункт другий – приналежнiсть до вiйськової контрреволюцiйної повстанської органiзацiї й пiдготування збройного повстання. Пункт шостий – шпигунство на користь Японiї. Пункт восьмий – терор. Пункт десятий – агiтацiя. Пункт одинадцятий – органiзацiя, що

стоїть в звʼязку з пунктом другим i десятим <...>

– Чого ржеш?! – визвiрився Сергєєв.

– Нiчого, вiн ще й закукурiкає, – процiдив Великiн. – Весело? – гримнув вiн до Андрiя.

– Так... Менi весело, що тут все-таки записано не весь карний кодекс, а лише шiсть пунктiв.

– От на цi пункти ти й вiдповiдай. Записано стiльки, скiльки ти заробив.

– Але ж це безглуздя! – вигукнув Андрiй не без нотки вiдчаю.

– Нiчого. Потiм будемо бачити, чи безглуздя, чи нi. От як ти на все даси вичерпнi вiдповiдi, як виложиш все, що натворив вiдповiдно до цих пунктiв, тодi й побачиш, чи безглуздя це. I переконаєшся, що нi.

– Але ж це безглуздя!

– Е, брат, декламацiєю тут ти не попреш. I ти на всi цi пункти даси такi вичерпнi вiдповiдi, що й сам повiриш, що це не безглуздя. Тут ще не було випадку, щоб нашi обвинувачення лишалися безглуздям. Ич ти! <...>

– Всi цi «безглуздi» пункти цiлком вiдповiдають твоїм поглядам, хiба не так? – уїдливо викарбував Великiн <...>

По кiлькакратних домаганнях назвати iмена «спільників», учасникiв повстанської вiйськової органiзацiї, Андрiй категорично заперечив iснування органiзацiї й приналежнiсть до неї будь-кого.

– Не було! Не було й немає. I нiхто до неї не належить. Нiхто!

– Як то нiхто не належить?

– Так, нiхто!

Павза.

– Ага, нiхто, кажеш? А брати! А твої брати?!

– Що-о?! <...>

– Нi! – визвiрився Андрiй до Великiна.

– Що нi?

– Ти брешеш! Те, що ти сказав, ти брешеш!

– А-а... – Великiн зняв iз дубового стiльця спинку, що, виявилося, легко здiймалася i вкладалася знову на мiсце, й наблизився до Андрiя: – як ти сказав?! За Великiним слiдом наблизилися «футболiсти»». [Багряний Іван, 2008, С. 164–177]

**Фрагмент 6:**

« – Встать! Женщина!.. – гримнув Сергєєв <...>

– Старий знайомий... – промовила [Нечаєва] мляво й трохи насмiшкувато й одiшла до столу <...>

– Може, ви маєте якесь прохання, Чумак? – запитала раптом Нечаєва.

– Так, я маю прохання, – вiдповiв Андрiй <...>

– Будь ласка.

Андрiй промовчав якусь мить, вдивляючись в її обличчя, а тодi запитав:

– Ви маєте матiр?

Вiд несподiванки Нечаєва насупилась:

– Що за дурне запитання!

Обидва мужчини посмiхнулись iронiчно.

– Ну, припустiм, маю... – вiдповiла Нечаєва.

– Добре, – промовив Андрiй тихо. – Я маю одне прохання... Я прошу вас iменем вашої матерi... дозволити менi написати листа.

– До кого?

– До матерi...

Нечаєва пiдвела брови з мовчазним здивуванням, «до моєї матерi?!», а мужчини засмiялись.

– До своєї матерi, – пояснив Андрiй.

– А-а... <...>

– Добре. – Взяла аркушик паперу, олiвець i якусь течку зi столу й пiдiйшла до Андрiя: – Нате, пишiть. Тiльки коротко.

– «Живий, здоровий. Скоро вернусь. Цiлую», – i пiдпис <...>

Нечаєва прочитала листа, постояла, примружилась i чомусь закусила губу. А тодi пiдiйшла до столу й поклала листа перед Сергєєвим, а поклавши, дивилася збоку на Сергєєва пильно i в той же час непомiтно, закурюючи цигарку <...>

– Мда-а... – протягла Нечаєва, думаючи про щось iнше. – Але ви не написали адреси. Яка адреса вашої матерi?

Андрiй сказав i зрадiв: «Пiде, значить, пiде!» <...>

До кiмнати увiйшла ще одна жiнка. Повторилась процедура, що й перед тим: «Встать! Женщина!» <...>

– Так оце такий вiн, Чумак!?.. Пхє...– далi йшли вiртуознi епiтети, добранi на окремий штиб, на сексуальний штиб <...>

– Слухай, Серж! Дай менi його, я з ним побавлюсь!

– Е, нi, з цим ти не побавишся. Цей тебе, Клавочко, роздавить.

– Овва! А ось дай... Поклич лишень трохи хлопцiв.

– Е, нi. Цей диявол знайде спосiб зробити так, щоб твої прекраснi зубки не сяяли так гарно i не брали хлопцiв так нiжно... (регiт) – Хiба що потiм, як ми його уходимо.

– Ну добре, – згодилась Клава, роздимаючи нiздрi. Замовкла й нахилилась до Нечаєвої, прикурюючи нову цигарку. Нечаєва повела оком на прес-папʼє, рекомендуючи тим поглядом Клавi подивитись. Щось було в тiй Нечаєвiй дивне сьогоднi, – вона бавилась в психологiю чи що. Клава схопила папiрець, прочитала його й зайшлася божевiльним реготом.

– Ха-ха-ха!.. Ич ти! Сiсi захотiв... Синок мамин!.. Почекай, я бiля тебе походжу, й ти перестанеш взагалi чогось хотiти <...>

Нечаєва постояла, докурила цигарку, роздушила недокурок, а тодi поклала листа в простягнену руку й, потягнувшись стомлено та промовивши: «А-а, ну вас к чорту!» – пiшла геть. Засмiялась i... обклала Андрiя пʼятиповерховою лайкою. Клава побiгла слiдом, вихнувши бiля Андрiя спiдницею». [Багряний Іван, 2008, С. 177–181]

**Фрагмент 7:**

«– Ну-с, – промовив Великiн, обiрвавши спокiй i тишу, що панувала такий, здавалось, довгий i разом з тим такий короткий час. Обiрвав її грубо, звертаючись до Андрiя: – Ну-с, i що ж ти нам скажеш?! Чого мовчиш?.. Чого ти ждеш? Ждеш своїх мiльйонiв? Чи ждеш скидки за те, що ти такий пролетарський?

Мовчанка.

– Галло! Ти будеш говорити?! Мовчанка.

– Ти, сволоч, будеш говорити чи нi?!! <...>

– Гм, да... Ти, я бачу, любиш свою матiр. Це добре... Так от, я твiй лист перешлю їй, але... Але як я можу тобi зробити ласку, коли ти такий затятий i злiсний ворог, га?! От сам мучишся i нас мучиш, i на якого чорта! Ну от подумай сам, на якого чорта це похоже?... Ламаєшся, як невинна дєвочка... Лiпше давай домовимось, як личить мужчинам, – кiнчiм комедiю, i я для тебе зроблю все, що ти хочеш. Га? От, скажiм, вiзьму й перешлю цього листа... А хочеш – зроблю побачення... Ну, що ти на це скажеш? Ти чув, що говорив начальник групи? <...>

– Не треба... Дайте менi... того листа. <...>

– Ич ти!.. Значить, ти зрiкаєшся своєї матерi?.. Навiть матерi!? Такий гад затятий! Добре! – вiн кинув листа на стiл i натиснув гудзика вiд електричного дзвiнка. <...>

– Встать! <...>

– Два кроки наперед! – скомандував Великiн, вiдкинувши геть ногою стiлець й показуючи палицею в напрямку лампи. <...

– Галло! – крикнув Великiн в самiсiньке обличчя. – Ти довго думав i не надумав нiчого. Так от подумай ще трохи. Ти будеш стояти, дивитися на цю лампу i думати, i нiхто тобi не буде заважати. Будеш думати... Будеш думати про те, про що тебе питали тут, а ти не хотiв говорити. <...> Ти будеш стояти, як стовп, i дивитися, як iдол, на цю лампу доти, доки не побачиш в нiй, що то не брехня, а правда, i тодi покличеш мене, i вибачишся, i скажеш – «правда». Зрозумiв? Не «брехня!», а «правда!» Або... Або обернешся в стовп, станеш iдiотом... Або-або. Ну, й всю решту пiдтвердиш, даси конкретнi iмена, дати, факти, людей, все, як належить. Ясно? I пiдпишеш протокол. Та дивись, щоб все було складно!... А тепер – дивися на лампу!!». [Багряний Іван, 2008, С. 181–182]

**Фрагмент 8:**

«– Виспався?.. Бач, який чемний був оперативник! Вiн, сукин син, не виконав наказу, вiн мусив поламати тобi костi... Ну, здоров! <...>

– Мовчиш?! – iронiчно питає-констатує Сергєєв, i вiд того в Андрiя вливається спокiй – спокiй i радiсть переможця, поки що переможця! <...>

– Ну, i що ж ти надумав? – питається хтось iнший. То Великiн.

– I що ж ти надумав? <...>

– Що? Хочеш до камери?.. Почекай, брат. Ти не пiдеш до камери звiдси доти, доки ми з тобою до чогось не договоримось, кажи? <...>

– Зiдiотiв? Удаєш нещасного, не сповна розуму?.. Не придурюйся, брат. Ми це все бачили... До твого iдiотизму ще далеко, але ти таки зiдiотiєш, напевно, за це я тобi ручусь... А поки що ти не вмреш, я теж ручусь, i не здохнеш з голоду, не втечеш...<...>

– Їж, їж, – промовив Сергєєв iронiчно. – Набирайся сили... <...>

– Що ж це ти, так вже розкис, що й сидiти не вмiєш по формi? – Сядь, як належить! Руки на колiна, клешнi пiдбери, так (поправив Андрiєвi ноги своїм черевиком). А ще Чумак! Чого це ти так розкис? Пхе... <...>

– Не бiйся, це тiльки лiнiєчка, а то ще ти скажеш, що я тебе бив. Чого доброго, поскаржишся прокуроровi (глузлива iронiя чи то з Андрiя, чи то з поняття «прокурор» i «поскаржитись прокуроровi»). Це я, щоб ти не спав, а все думав, думав i говорив нарештi. А то ще скажеш, що я тебе бив... Бʼю я тебе, скажи? Нi!.. Авжеж нi... Ха-ха!.. Ну, й що ти там в головi обертаєш? Чи скоро вже ти заговориш? Набридло, брат, чекати... Але в нас часу досить... О, в нас часу досить!.. I терпiння досить... Чи вистачить його в тебе... Може б, ти хотiв написати заяву до прокурора, га?.. Я тобi можу дати паперу, справдi... <...>

– Ну, ти будеш говорити? – питає рiшуче <...>.

– Ну?! – кричить Сергєєв з усiєї сили, щоб перекричати бiль. – Говори, сволоч! Говори нарештi!! – I знову бʼє лiнiєчкою по плечi. <...>.

– Говори! Говори!! Говори!! – й частi удари по плечах. <...>.

До того крику зринає Великiнове: «А брати?!» <...>.

– Диявол!.. Чорт!.. Чорт!.. <...>.

– Диявол!! <...>.

– Ну, як вiн? – спитав вiн [Великін] Сергєєва.

Сергєєв засмiявся:

– Я йому зробив, бач, якi гарнi еполети, зробив його генералом... Не еполети, а цiлi тобi бiфштекси по-англiйськи!.. А вiн – мовчить. Тiльки мукає, як бугай. От гад, скажу я тобi! Я такого ще не бачив... Диявол! Чистий диявол!

– Нiчого, нiчого! Тiльки без мiстики, будь ласка. Якщо нам доведеться завтра викинути його в яму – то й чорт з ним. Але ранiше вiн все-таки заговорить. Ручусь тобi... вусами Сталiна. Треба його привести до памʼятi.». [Багряний Іван, 2008, С. 187–196]

**Фрагмент 9:**

« – Встать!! – несамовитий оклик <...>.

– Бий! – викрикнув Андрiй хрипко <...>.

– Сiдай! – скомандував Сергєєв. Але Андрiй стояв, либонь, не чуючи, чекаючи екзекуцiї, змобiлiзувавши всю свою волю i свої нерви.

– Сiдай, сiдай, – проговорив Сергєєв уїдливо. – Який герой! Здохнеш зараз. А перед тим посидь. Андрiй опустився на стiлець.

– Ну, будеш пiдписувати? Га!? Говори! – це Сергєєв.

Мовчанка.

– Говори! Будеш?! Говори, поки не пiзно!!. Чорт безрогий!.. Говори! <...>. Сергєєв узяв був лiнiйку й пiдiйшов до нього, наступаючи погрозливо.

– Пiдписуй, ну?! Ну?.. Ну?! <...>.

– Сiдай! Сiдай-сiдай!.. Будеш думати... Вiдпочивати... Сiдай на копчик. Андрiй сiв, тобто його посадили оперативники, на копчик.

– Руки опустити! Ноги простягнути!.. Так... Ось так i сидiтимеш. Сиди й думай... Добре думай. А як надумаєш, скажеш. Я певен, що ти скоро надумаєш... I пiдпишеш! Все пiдпишеш. Бажаю успiху. Та не йорзай! Бо зле буде думати. <...>.

– Ну? Будеш писати?! Пiдпишеш? Що ти робиш з собою, чорт!? Мовчанка.

– Пiдписуй!.. Пiдписуй, ну?! I я тебе вiдправлю спати! Ну! Чуєш, спати!.. Ну!?<...>.

– Ну?

Павза <...>.

– Ну?

Андрiй в млостi покрутив головою й прохрипiв тяжко:

– Слухай, слiдчий!.. Он там гак в стiнi над вiкном. Повiсь мене!.. Повiсь... I менi буде краще... i тобi буде краще <...>.

– Не квапся. Ти гака й так не минеш... Лiпше пiдписуй. Ну!?

Андрiй крутить головою з боку на бiк без памʼятi вже.

– Ну?!

Павза <...>.

Андрiй опиняється на пiдлозi <...>.». [Багряний Іван, 2008, С. 200–204]

**Фрагмент 10:**

« – Iмʼя й прiзвище? Рiк народження? Фах? Освiта? i т. д. <...>.

– Увʼязнений Чумак! Ви обвинувачуєтесь по пунктах статтi 54 Карного Кодексу УССР, пп. 1, 2, 6, 8, 10, 11. Ви не заперечуєте?

Андрiй напружив усю свою волю, зваживши, як єхидно ставляться запитання:

– Нi, я заперечую, – промовив тихо.

– Як це? Що за єрунда? Ви заперечуєте, що вас обвинувачується по таких

от пунктах?

– Ви не так ставите запитання...

Великiн визвiрився:

– Ти не вчи, як ставити запитання! Ич ти! Коли ми помiняємося ролями, тодi ти ставитимеш запитання, як схочеш, а зараз твоє дiло маленьке – вiдповiдати. Та не мудрувати!!

– Я заперечую обвинувачення по пунктах 1, 2, 6, 8, 10, 11.

Сергєєв скривився презирливо:

– Розумний став!? Ха... Отже, ти заперечуєш, що тобi предʼявлене таке обвинувачення? Дурак!

– Добре. Але ви так i ставте запитання...

– Добре, добре. Отже, повторюю запитання (i Сергєєв прочитав уже зпротоколу запис), – увʼязнений Чумак, ви обвинувачуєтесь по ст. 54 Карного Кодексу УССР, пп. 1, 2, 6, 8, 10, 11. Ви не заперечуєте?

– Заперечую.

– Так i запишем. От, брат, який ти гад! Очевидну рiч заперечуєш. Тим гiрше для тебе.

– Прошу записати, що я обвинувачення читав, але суть його заперечую...

– Ти не вчи! <...>

– Увʼязнений Чумак, ви обвинувачуєтесь по пункту 1-му в переходi маньчжурського кордону, що є зрада Вiтчизни. Коли ви переходили кордон?

– Заперечую.

– Я вас не питаю, чи ви заперечуєте, а питаю, коли ви переходили кордон. Прошу вiдповiдати.

– Нiколи.

– Гм... А як ми доведемо, що ви таки переходили?

–Тодi буде, що я переходив, – вiдповiв Андрiй мляво.

– Ага! Отже, так запишем – «Переходив» <...>

–Увʼязнений Чумак! Ви ствердили пункт попереднiй, а тепер в звʼязку з цим, чи не були б ви ласкавi вiдповiсти, в користь якої країни ви займалися шпiонажем? Га?

Андрiй мовчав.

– Чого ж ви мовчите? Не бiйтесь. За щиросердне зiзнання ми не караємо суворо. А може, навiть i взагалi не караємо. Отже?

– Ви, здається, не потрiбуєте моїх вiдповiдей i можете написати протокол самi. Пишiть, що хочете!

– Увʼязнений Чумак! – закричав Сергєєв подразнено. – Чи ви ще хочете, щоб я добавив вам пункт – знущання над органами пролетарської законностi?

– Ви лiпше запишiть пункт знущання беззаконно над людиною, та ще й пролетарського походження, –проговорив Андрiй. Думав, що за цим прийде вибух обурення й биття, але цi його слова, на диво, не викликали нiякого обурення, лише смiх.

– Який тебе дурень бив, ще що вигадай! Приснилось? Хiба так бʼють! Биття ти ще побачиш. А щодо пролетарського походження, то я вже колись тобi про це казав – до лампочки це!

Писання протоколу тривало далi.

– Ви шпигували на користь Японiї? – напосiдався Сергєєв.

– Я взагалi нiколи не шпигував, це розходиться з моєю мораллю.

–Ич ти, який моральний!.. Ого-го!.. Але ж з твоєю мораллю саме й шпигувати, ми вже чули твою мораль. Чи ти вiд неї вiдрiкаєшся, га?

– Нi, не вiдрiкаюсь...

–Ага! Так i запишемо – «не вiдрiкаюсь».

– Я не вiдрiкаюсь вiд своєї моралi, але вiдрiкаюсь вiд чужої мерзостi! – випалив Андрiй.

–Тихше, тихше... Побережи сили, вони тобi здадуться. Ич ти! Який шпаркий! А як ми тобi доведемо, що ти шпигував у користь Японiї? Тодi?

–Тодi буде значитися, що я шпигував, незалежно вiд правди, наперекiр моїм твердженням (iронiя).

–Ага, добре. Так i запишем. – Сергєєв щось записує й додає словами: «Я шпигував». Ну, а подробицi потiм, це поки що попереднiй протокол. Решту ти потiм скажеш». [Багряний Іван, 2008, С. 196–198]

**Фрагмент 11:**

«Сергєєв зблiд, дослухаючись до того реву над головою, хоч i удає з себе байдужого, «залiзного».

– Ну? – питає Сергєєв Андрiя з притиском.

– Що?

– Чуєш? – повiв бровою, на стелю.

– Чую...

– Ну як?

– Здорово кричить...

– Отак i ти, гад, ревiтимеш зараз, як паротяг! <...>.

– Ну? – запитує сердитим голосом, i Андрiй схоплює, як той голос злегка тремтить.

– Що?

– Чу-уєш? – голос тремтить.

– Чую...

– Ну, як, гад?!.

– Здорово кричить <...>.

– Ну?! – вiн кричить, намагаючись криком привести свої нерви до рiвноваги.

– Що? – запитує Андрiй тихо й дивиться Сергєєву в обличчя. Той ше дужче губиться й ще дужче кричить:

– Чу-уєш?!

– Чую...

– Ну... Ну, як?!. Гад?!

– Здорово... кричить...

– Отак... i ти... гаад... ревтимеш... як паротяг!!. <...>.

– Ну як? – питає Сергєєв, не глядя на Андрiя. <...>.

– Слухай, слiдчий! – говорить Андрiй тихим, хрипким голосом.

– Що? – скинувся Сергєєв.

– Дозвольте слово мовити.

– Ага, надумав? Нарештi!.. Ну, говори. – Сергєєв, виразно зрадiв, що до нього заговорено. Аби тiльки не чути того реву нагорi. – Ну, говори...

Андрiй витримав павзу, дивлячись в розгублене, блiде обличчя.

– Дивлюсь я на вас i менi вас жаль...

– Що? А-а... Що ж ти, барбос, агiтувати здумав слiдчого, га?! – але то було промовлено без лютi, а так собi з робленим смiшком, рятуючись вiд крику нагорi.

– Ну-ну, давай далi.

– Так. Менi вас жаль. От ви нас роздавлюєте (Андрiй повiв очими на стелю), ви нас роздавлюєте, а вам i в голову не приходить, що це ж ви самi себе роздавлюєте... Атож... Я говорив вам про мiльйони. Так, нас мiльйони. Мiльйони, iмʼя яким «народ»!.. I ви його роздавлюєте, бродите черевиками по нашiй кровi, удаєте з себе «карающу десницю», пролетарське правосуддя, яке не знає милосердя. Все повторюєте, що ви залiзнi... Але проти нас, проти народу, проти нашої кровi ваше залiзо – це тiльки олово... I менi вас жаль... <...>.

– Ви молодий, але ви все втратили змолоду. I сон, i спокiй вiдцураються вас... I от на нас поросте «чортополох», як обiцяв товариш Вишинський. Але ви тому чортополоховi заздритимете... Так, ви йому заздритимете... Бо на тому чортополоховi розцвiте безсмертний наш, всерозторощуючий гнiв..: I ви ж його й боятиметесь, бо на ньому розцвiте ваше вiчне, незгладиме й незнищиме позорище... <...>.

– Звiдки ти... все це... знаєш? <...>.

– Розкажи менi що-небудь... Нi-нi, не про дiло. Пiд три чорти!.. З тебе, сатани, все одно нiчого не видоїш! Розкажи що-небудь... Так собi, що-небудь... Ти, здається, був на ДВК?

Андрiй пiдтвердив.

– I китайцiв бачив?

– Бачив.

–I японцiв?

– Бачив. <...>.

– От i добре. Розкажи ж менi, як там люди живуть. Чого не хочеш говорити, не говори, чорт з ним, а що хочеш - говори... Нiч ця довга i в нас часу вистачить.». [Багряний Іван, 2008, С. 229–232]

**Фрагмент 12:**

« Опiвночi до кiмнати зайшов Сафигiн. Начальник Н-ського райвiддiлу – Сафигiн! <...>.

– Гм... Ви, я бачу, таки зiгнорували мою пораду? I як же вам лiтається? Га?! (глум).

– Ну, як вiн? <...>.

Сергєєв знизав плечима:

– Ну й чорта ви нам дали!.. Це ваше золото!.. Доведеться розстрiляти... А жаль... Уявiть собi, вiн хоче витримати?! Ха!..

– Так, вiн хоче лiтати... (iронiя).

– Вiн лiтає!.. Та тiльки що з того <...>.

Вони щось говорять притишено... До Андрiя долiтає слово – «секретарка» <...>.

– А-а!..Це та?..

–Так <...>.

Сафигiн нiчого не говорить. I так само мовчить Сергєєв.

Лише знiчевʼя кидає до Андрiя iронiчне:

–Ну?.. <...>.

Не дочекавшись вiдповiдi на Сергєєвове «ну» й, очевидно, не потребуючи її, Сафигiн зводиться й позiхає зневажливо, понуро:

– Ви можете упиратися, скiльки вам хочеться. Але прийде день, коли ви жорстоко розкаєтесь i плакатимете кривавими сльозами... Тiльки вже буде пiзно... Упирайтесь, будь ласка... По тих словах Сафигiн пiшов.» [Багряний Іван, 2008, С. 236–239]

**Фрагмент 13:**

« Коли Андрiй сидiв на своєму проклятому стiльцi, млiючи вiд удару, що його завдав Сафигiн, i був на тонюнькiй ризикованiй гранi вiд божевiльного, безрозсудного вчинку, а Сергєєв його пiдганяв до того своїм злорадним – «Ну?!» – нагнiчуючи безупинно на його зясждену волю, коли вершинка i так ось-ось мала зломитися – до кiмнати увiйшов Великiн. Увiйшов рiшучими кроками.

– Ну, як вiн? – запитав Великiн громовим голосом, аж Андрiєвi вдарило в скронi.

– Та мовчить гад... <...>.

– Встать!! <...>.

Великiн тiпався весь вiд лютi й кричав йому в обличчя... Вiн кричав найобразливiшi слова.. Вiн громадив на купу лавину своєї лайки... Дедалi дужче... Але те все до Андрiя як слiд не доходило... Великiн сатанiв, бризкав слиною, крутив своїми викоченими очима... – I мати твоя б... <...>.

– I батько твiй б...

– I брати твої б...

– I сам ти б... кров!... – вiдхаркнув i з усiєї сили плюнув Андрiєвi в обличчя.

Андрiєвi потемнiло у вiччу. Вiн весь затрясся. Кров ударила в очi, i вся втрачена, несамовита його сила струснула всiм його єством, воскресши на мить. Вiн безтямно шарпнув стiлець i з усього маху вдарив Великiна наослiп <...>.

В цей час стукнули дверi й увiйшов Фрей.

– Що таке? В чому справа?! – зблiд Фрей, побачивши несподiване видовище.

– Слухайте, начальник групи!.. – захрипiв Андрiй, весь тiпаючись i все ще тримаючи надбитий стiлець за спинку. – Ви мене можете мучити... Ви мене можете порiзати на шматки й зʼїсти з сiллю чи без солi... Це ваша справа... Але хто дав право... ось цьому... зневажати честь моєї матерi, мого батька?! Вони темнi й неписьменнi – це так... Вони простi й непомiтнi люди – це так.. Але вони тi, iменем чиїм ви правите?! Вони тi, iменем яких i кровʼю яких ви правите!!! <...>. ». [Багряний Іван, 2008, С. 240–242]

**Фрагмент 14:**

« – Ну-с... – промовив Великiн чемно, занадто чемно. – Сiдайте… Пiд серцем занудило. Ах, благословенний карцер!.. Андрiй зрозумiв, що йому не буде пощади, коли починає, та ще так чемно, розмову Великiн…

– Ну-с, – вiв своє Великiн. – Так, може, ви нарештi пiдпишете протокол, а? А разом i протокол про закiнчення слiдства на пiдставi ст. 200-ї, а?

Андрiй тихо, але категорично попросив «справу» для ознайомлення. <...>

зайшовся реготом:

– Юристом вже став!!! Зараз-зараз ти дiстанеш справу... А як же!.. Ах ти ж!!

– Нiякого протоколу про закiнчення слiдства не може бути, це помилка! –

буркнув Фрей.

– Та то я так, – засмiявся Великiн, –до закiнчення ще далеко! Ого! Я хотiв перевiрити цього мудреця... Ну-с, так облишмо жарти. Ви мусите пiдписати попереднiй протокол, змiст його вам добре вiдомий... Вiн написаний на пiдставi ваших щиросердних зiзнань... Чи ви хочете сказати, що перед нами ви щиросердно не зiзнаєтесь i не зiзнавалися?!

–Той протокол, що ви написали, належить вам... – промовив Андрiй твердо. <...>

– Нi, – сказав Андрiй, зiтхнувши. – Згiдно з законом, я пiдпишу лише той протокол, який буде написаний моєю власною рукою.

– Що? – здивувався Фрей. – То ви маєтє якiсь свої закони? Ви не довiряєте слiдчим? Ви мусите довiряти слiдчим!.. Тут свої закони... Що це таке?

– Ви прекрасно знаєте, як багато пiдстав я маю довiряти слiдчим...

– Добре, – обiрвав Великiн. – Ви пiдпишете протокол! I баста!.. Крiм того, ви пiдпишете ще окремий протокол про терор, доконаний ось тут. Чи, може, ви й це станете заперечувати?

– Нi, я можу це повторити...

– Що повторити?!

– Не ламання стiльцiв, а повторити свiдчення про те, що мною тут доконано, i пiдпишу протокол, якщо вiн буде обʼєктивний... Будь ласка...

– А-а... – скривився Великiн. –Ти, може б, хотiв би мене посадити на лаву пiдсудних? Тихiше на поворотах...

– Слухайте, Чумак, – кинув понуро Сафигiн, – якщо ви любите свою матiр, а ви її любите, як i вона вас, – то покиньте опиратись i робiть те, що вам пропонують...

– Встать!!. Пiдiйти до столу!..

Андрiєвi не лишалося поки що нiчого, як пiдiйти до столу.

Великiн обмокнув ручку в чорнило й подав йому:

– Будь ласка... Ось тут... Ну!? Пiдписуй!

I одноразово з Великiним почали напосiдати всi:

– Пiдписуй! Пиши! Ну, ж! Ну!.. – кричать всi так, наче везуть тяжкий вiз нагору.

– Пиши, гад!! – не витерпiв i схопив дубову палицю Великiн.

Андрiй зблiд. Подивився по черзi – на Сафигiна, на Фрея, на Сергєєва, на Великiнову руку з палкою – i... Зламав перо об стiл». [Багряний Іван, 2008, С. 260–263]

**Фрагмент 15:**

« – Та-ак...– сказав чоловʼяга нарештi, витримавши довгу павзу пiсля того, як Сергєєв зник. – Ну, давай, брат, знайомитись. Мене звуть Донець. Гарне прiзвище? Козацьке, брат. Ти от iнженер, а нiчорта не знаєш; от, примiром, не знаєш, що всi прiзвища на «ко» – то все шантрапа i смерди, смердячого походження, а котрi не на «ко» – як, от моє, то це все козацького славного роду. Хоча ти теж – Чумак, ну, от i добре, значить, ми обидва козацького роду. Бачиш, нам i бог велiв дружити, жити в мирi й згодi. Чи не так?

Слiдчий говорив доброю й iнтелiгентною українською мовою, лише пiдкреслено грубо <...>. Вiн говорив про те, що вони ж обидва робiтничого походження i мусять мати спiльну мову й спiльнi iнтереси, що вiн – Андрiй – даремно дає себе роздушити замiсть того, щоб знайти форму порозумiння, адже ж ту форму знайти можна: що вони швидко закiнчать цю прикру справу на Андрiєву користь, треба лиш викласти всi карти на стiл щиро й знайти пристiйний вихiд з дурної ситуацiї, яку сам вiн – Андрiй – через свою упертiсть ускладнив i т. д. I все навертав до однiєї точки – до взаємної довiри, до дружнiх стосункiв. Питання Андрiєвої справи, обвинувачення тощо, як i питання його братiв, слiдчий не торкався, лише ходив навколо. Натомiсть налягав на питання другоряднi - питання їхнiх стосункiв. <...>

– От. I що ж ви менi нарештi на це скажете? –закiнчив Донець. <...>

– Дозвольте слово мовити.

– Говори. <...>

– Дозвольте... блощицю.. вбити...

– Га?! Де?

– Ось, виповзла з черевика... <...>

– Гм, – скривився в саркастичну псмiшку Донець. – Я бачу, найшла коса на камiнь. Ну що ж, – зiтхнув, – тим гiрше для тебе. – I враз рубнув долонею по столу: – Я тобi не Сергєєв! Ти це затям. – I нагнувшись вперед, запалахкотiв очима. – Я не Сергєєв! I вже з-пiд моєї руки ти не вийдеш живий, чуєш? – Вiн стиснув величезний свiй кулак i поклав його аж на край столу. – Вибирай – або-або; «Не митьєм, так катаньєм». Не схочеш по-доброму, так поповзеш рачки. Пойняв? Гм... Що ти собi думаєш?

I засмiявся злобно, презирливо:

– Революцiонера з себе корчиш... Наївний, смiшний i жалюгiдний романтик. Ти смiшний романтик. А я реалiст. Чув? Блощицю ти можеш роздушити, але памʼятай, що твоя доля в моїх руках i та твоя доля – то доля отiєї самої блощицi. Чув?

– Чув. (Меланхолiйно).

– Ич ти! Глузуєш? Добре. Так от слухай, що я тобi скажу. Ти зараз пiдеш до камери, бо з таким героєм, як ти є от зараз, мало потiхи мати справу, вичухуйся. А потiм ми матимемо «разговор». А тим часом ти все добре обмiркуй i прикинь. Ти так легко не вискочиш вiд мене не те що на волю, а навiть в смерть. Я тебе розмотаю, як повiсмо ниток, якщо ти не здасишся. «Коли ворог не здається, його знищують», затям! Подумай! приготуйся до «або-або». Цебто, або ти здасишся i ми справу полагодимо по-хорошому, подружньому. Або – я тобi докажу, що я козацького роду.

Андрiй дiйсно посмiхнувся.

– Чого посмiхаєшся?

– Але ж ми умовилися, що я теж козацького роду.

– Що ти цим хочеш сказати?

– Нiчого, – промовив Андрiй меланхолiйно. –Лише те, що менi б теж випадало довести, що я козацького роду. Таким чином, з вашого «або-або» виходить зачароване коло.

– Добре. Тодi не буде нiякого «або-або», а лише буде одно – ти здасишся. I я тобi за це ручусь.

Андрiй помовчав. Зiтхнув.

– Чого зiтхаєш?

– Ви мене роздавите, вiрю, але... Це буде Пiррова перемога, кажучи глибше.

– Як то?

Андрiй мовчав.

– Як це розумiти «глибше»? – доскiпувався слiдчий.

– Та так, – зiтхнув Андрiй, ухиляючись. – Мабуть, з того нiчого не вийде...

– Гм... Пропащий ти чоловiк. Добре. Подивимось. В кожнiм разi запамʼятай, – в моїй практицi ще не було випадку, щоб хтось взяв гору, бодай приблизно. Я от, для прикладу, поставлю тобi альтернативу – визнати, що ти рiдний брат Миколи Романова, i ти визнаєш, не зважаючи на абсурднiсть такого закиду. Визнаєш i власноручно пiдпишеш.

«Це вже було». Андрiй скривився:

– Уявiть собi – я вже це чув i... це банально... Плагiат...

– Нiчого, що чув. Почуй ще раз. Вiд мене. Отож – ти визнаєш, що ти брат Миколи Романова.

– Аж так?

– Аж так.

I це буде стверджувати, що один з нас козацького роду?

– Так. В кожнiм разi це буде стверджувати, що тут я диктую, а не ти.

– Гм...

– Що?

– Починаймо.

– Ти божевiльний! – закричав раптом Донець, зiрвавшись з презирливого тону. – Ти манiяк!.. Нi, це ти такий тому, що тобi до всього вже байдуже, що тобою володiє вiдчай безнадiї й гнила прострацiя. Але... Але...

Тут Донець похопився, прибрав себе до рук i вже посмiхався презирливо:

– Ти напiвтруп! Ти спершу прийди до памʼятi й вернися до людського стану. Оживи. Щоб мав що втрачати. А тодi будемо говорити <...>

– Я тебе спроваджую назад до камери i кожної хвилини можу викликати знову. Ти про це памʼятай i приготуйся до останнього туру твого божевiльного гонору. Думай над цим денно i нощно. Бувай.». [Багряний Іван, 2008, С. 275–279]

**Фрагмент 16:**

« – Сiдайте, – показав Донець на стiлець бiля столу.

Андрiй сiв «по формi».

– Можете сидiти вiльно<...>

– Ну-с. Чи ви не забули про нашу умову?

Андрiй пiдвiв брови запитливо – «?»

– Гм... Бачу, забули. А про те, що ми будемо жити мирно?

–А-а... То залежить вiд вас.

– Гм. Ви, я бачу, втрачаєте дедалi бiльше здiбнiсть мислити логiчно. Та ж не я «ворог народу», а ви, не я мушу признаватися, нарештi, а ви.

Андрiй промовчав. Донець пильно вивчав його обличчя.

– Гм. Ви, я бачу, танете, як вiск. I ще вам мало?

–Ви давно дивилися на себе в люстро? <...>

– Щодня.

– Овва?! I то де ж?

– В шибу.

– А-а... Ну i як?

– Нiчого. Для такого «курорту» добре.

– Гм. Шкода менi вас. З доброго матерiалу вас склепано, та тiльки ж... <...>

– Якщо дозволите, я закурю свою. Слiдчий згодився кивком голови, навiть не звернувши уваги на вiдмову закурити його цигарку.

–Ну-с, давненько ми з вами бачились. Ви вже думали, що про вас забули?

– Думав, що забули, – зiтхнув Андрiй iронiчно.

– От бачите, а воно нi. Тут не забувають нi про кого.

– Часом як. Там сидять люди по два роки, не викликуванi нi разу.

– Ви за них не турбуйтесь. «Хазяїн знає, що кобилi робить». Ви знаєте цю приказку?

– «Кобила» теж знає, але що з того, як та «кобила» здихає вже.

– Нiчого, для того її сюди вкинено. Ви зрозумiли?

– Вповнi.

– Ото ж. Ну-с... Ви мали багато часу думати – i що ж ви надумали? <...>

– Ну, ну, що ж ви надумали?

– Нiчого, – зiтхнув Андрiй.

–За весь час?!

– За весь час.

– Овва! То так ви й за сто рокiв нiчого не надумаєте.

– Можливо.

– Гм. Ну що ж. Будемо судити так. Тут ось, – кивнув головою на течку, – досить матерʼялiв, щоб вас судити без ваших свiдчень. I буде тим гiрше для вас. <...>

– I буде тим гiрше для вас, – провадив своє слiдчий. – Судитимемо, як злiсного, непримиренного ворога. Ви знаєте слова Горького? Знаєте?

– Ах, знаю, знаю... Це так часто повторюється, що вже здається, нiби Горький бiльше нiчого й не написав <...>

– Чи, може, ви вважаєте, що ваша справа кiнчена? Може, ви пiдпишете «двохсотку»?

– Давайте, – промовив Андрiй байдуже й тихо <...>

– Добре, –сказав Андрiй i простяг руку. – Дайте менi «дiло».

– Для чого?! – здивувався слiдчий.

–Тут ось написано – «ознайомившись з «дiлом» <...>

– Не вдавай з себе розумнiшого за московського архiєрея. – I вихопив папiрець з рук. – Ти хочеш легко вiдбути – «двохсотку» йому. Нi, брат, постривай. Ще поки дiйде до «двохсотки», в тебе волосся вилiзе на головi.

– I знову смiявся: – «Дiло» йому подавай! Чи ви бачили? Ха-ха-ха! У нас, брат, дiло не для того, щоб ти читав, а щоб ти писав! Ясно? А читати буде трибунал. Це його прерогатива.

Андрiй примружився й дивився на слiдчого презирливо, нарештi процiдив:

– Я й читати не стану цiєї купи шпаргалля. Це не «дiло», а купа смiття. Приведiть його ранiше до порядку...

Слiдчий перестав смiятись:

– Галло! Ви не забувайтесь, де ви є i хто перед вами! – а тодi, карбуючи долонею поволi кожне слово:

– Даю вам для роздуми на цей раз небагато часу. Дуже небагато часу. Сергєєв – то був всього тiльки хлопчак. Щойно тепер ви побачите, що то таке – слiдство! Ясно? – i збавив тон до тихого, єхидного, глумливого:

– Коли б ви знали, що в цiм «дiлi» – ви б на колiнах поповзли. I не корчили б з себе героя. Ви б зрозумiли, що тут є повна пiдстава вас роздушити, як... як... як... <...>

– Ну, як? – запитав Донець Андрiя. – Що ви скажете на мої останнi слова? <...>

– Слухайте, – видавив Андрiй хрипко, намагаючись бути цiлком байдужим:

– Я пiдпишу «двохсотку», лиш дайте на пiдставi закону ознайомитися з «Дiлом» <...>

– Встигнете. Для того щоб вам ознайомитися з дiлом, треба жити зi мною в дружбi. Ясно? Ось над цим ви й подумайте. Ну-с, – затримався слiдчий на хвильку в дверях. – Ви зараз пiдете до камери. Але не надовго. Чуєте? Ненадовго. Думайте i добре думайте. I памʼятайте – чим ви будете упертiшi, тим гiрше буде для вас. Адьє... Гм, вам, здається, там добре сидиться i нiколи думати? – додав вiн iронiчно, – ножики та люлечки робите... Ха-ха-ха... Ну, робiть, робiть... На свою бiду...». [Багряний Іван, 2008, С. 359–363].

**Фрагмент 17:**

« – Ого-го!.. Та ви, брат, добре оклигали!! – зустрiв Донець Андрiя весело й нiби справдi приємно здивований. – Знамените!.. А кажете, що в нас погано! Ну-с, тепер ви маєте що втрачати, правда?.. Чи ви пригадуєте нашу розмову? А то що за iнтерес було мати справу з пiвтрупом... От тепер все в порядку. <...>

– Думаю, що ви пригадуєте ту блощицю й мою альтернативу? Правда ж? Може, ви пригадуєте й те, що ви вiдповiли? Забули?..

– Ну, – проговорив Андрiй тихо й, як тiльки мiг, спокiйно. – Не забув.

– Що ж ви вiдповiли?

Андрiй помовчав – подумав про Катерину, – а тодi зiтхнув i презирливо зсунув брови:

– Починаймо!..

– Гм, чую з вашого тону, що ви це кажете серйозно i що ви з усiєї сили хочете бути спокiйним. Так, так. Але ж тодi ви говорили тоном повної прострацiї, як напiвтруп. А зараз, зараз у вас голос тремтить... I зараз вам немає потреби те саме повторювати. Подумайте. Ситуацiя змiнилася в той спосiб, що ви не вмерли, а, навпаки, повернулися до життя. Чи охота вам повертатися назад до смертi? <...>

– Ех, ви, – посмiхнувся презирливо Донець. – Героя з себе строїте. Революцiонера... Наївний, i смiшний, i жалюгiдний романтик!.. Ну, стройте, стройте... Бавтесь витiвками... Але голос у вас все-таки тремтить! – останнє вiдзначив Донець iз злорадством, потому махнув рукою й пiшов до столу. Сiв, розгорнув грубу зелену течку й заглибився в неї, – заглибився демонстративно, iз значущою мiною, – переглядав щось, перед тим як «починати» <...>

– Чому ви так по-мефiстофельськи посмiхаєтесь?

– Та... Груба течка...

– А, груба, груба...

– Може б, ви менi таки дали з нею познайомитись... згiдно з законом? – посмiхнувся Андрiй вже iнакше.

– Навiщо? Ви ж сказали, що це купа смiття... Ви пригадуєте?

– Очевидно. Але i в смiттi може бути «перлове зерно».

– Гм... Авжеж... Як для кого... Для нас – це, брат, взагалi суцiльна дiадема... Тiльки, якщо ми покладемо цю дiадему на вашу голову, то голова не витримає, шия вломиться (iронiчна посмiшка). А тому вам не треба цю дiадему дивитись... Ще не прийшов час ламати шию... А як час прийде – тодi ми її покладемо вам на голову. Можете бути певнi. (Тут Донець помiтив таку саму iронiчну посмiшку, як i в себе, на Андрiєвому обличчi). Чого ви посмiхаєтесь?

– Менi подобається ця ювелiрна розмова, тiльки вона, здається, має занадто багато гiпербол.

– Тобто? Чи не хочете ви сказати, що ви лишаєтесь при своїй думцi, цебто щодо купи смiття?

Андрiй зiтхнув:

– Цiлком можливо...

– Гм... – пiсля цього «гм» Донець прикусив губу, а тодi раптом розреготався з невiдомої причини. Урвавши смiх, процiдив крiзь зуби, не то зi спiвчуттям (як до людини, що зʼїхала з глузду), не то з вибачливою iронiєю i в той же час iз самозадоволенням: – «Ех, ти!..» i занурився в папери <...>

Почуваючи, що вiн починає хвилюватись, Андрiй переводить очi (щоб не бачив слiдчий) на стiни. Потiм його зiр приковує якась купа книжок за столом, у кутку бiля Донця. «Чорт!! Це ж його книги! Це все його книги» <...>

– Впiзнаєш?

– Так...

– Ну й що ти скажеш?

– То не всi...

– А певно, що не всi... Але й цих досить... – по тих словах Донець взяв одну книгу в руки, другу... <...>

– «Всьо више i више!» Так-ак... Щось ви високо лiтаєте, але занадтонизько сiдаєте.

Андрiй посмiхнувся:

– Бачу, що ви теж авiатор. Чудесно. То ж... навiть Чкалов не мiг би сiсти на небi... <...>

– Ах ти-ж-ж!.. Чортова кукла!! – i кинув геть зелену течку, потiм шарпнув її знову, вийняв з неї протокол Великiна й Сергєєва – непiдписаний протокол, вислiд всього попереднього слiдства – й рiшучим жестом поклав його на стiл <...>

– Гер-роя з себе строїш!.. Революцiонера!.. Наївний i жалюгiдний романтик. Ти смiшний романтик. Смiшний фантаст... А я реалiст! Зрозумiв? Нi чорта ти не зрозумiв! Ти «льотчик», фантазер, в хмарах лiтаєш... «Все више i више!» В поетичних емпiреях! В етерi... А я, брат, реалiст!.. <...>

– Єхидствуєш? Що ти манiяк, про те я тобi вже говорив, якщо пригадуєш. Чи нi чорта не пригадуєш? Позаскакували вже клепки! Так, ти манiяк. Але бiда не в цiм, а бiда в тiм, що ти наївний i жалюгiдний романтик...

– Це ви теж вже говорили, якщо пригадуєте... – мляво вставив Андрiй.

– Так, я це говорив, чорт би тебе побрав! I повторюю, – смiшний i жалюгiдний романтик, з якоюсь iдеєю-фiкс. Я тебе зразу розкусив (при цьому Донець заскалив око). Але час романтики минув. Час «героїв» i «мученикiв святих» теж минув. Не дешевою «героїкою» творяться великi дiла. Зрозумiв? Нi чорта ти не зрозумiєш взагалi. Ручусь. Не пусканням «героїчного» пилу досягається великої мети. Але яку там у чорта ти можеш мати мету?! Та ще велику!.. Єрунда все, вся там твоя мета чи не мета. Повзуни нiколи не творять iсторiї...

– Слушно...

– Iменно. Сам згоджуєшся. А я, брат, реалiст. Я маю бiльшу iдею, нiж ти (при цих словах Донець аж подався наперед) – я маю бiльшу iдею!..Зрозумiв? I тому моя, i взагалi наша, буде горою... Горою!.. <...>

– Ти казав, що життя погане... Ти не казав цього? Ну, чорт з ним, хтось iнший казав. Казав, що життя погане. Авжеж погане, до слiз погане! Але тому воно й погане, що забагато дрянi розвелося замiсть людей! Забагато мотлоху, замiсть людей. Як не слимак, то так мiщух i пiдлабузник, як не ганебний боягуз, то так який-небудь вiршомаз, романтик, нi, романтизований мiщух!.. <...>

– Ха!.. Єрої!.. Життя погане... А погане!.. От вас там сидить по камерах сотнями людей, а (тут Донець подався наперед, викотив очi й замерехкотiв ними) – чи хоч один пробував або бодай хоче пробувати пiдпиляти грати, зламати дверi, вбити вартового?! Чи хоч один?!. Ну, кажи, хоч один?

«Дешево», – подумав Андрiй.

– Жоден! – мерехкотiв очима Донець, не звернувши уваги на Андрiїв вiдрух або, може, не вловивши його. – Напевно, нiхто навiть думки цiєї не може припустити! Ажи?.. Повстанцi називаєтесь. Повс-.анцi ви! (Тут Донець ставив iншу лiтеру замiсть т). Мотлох! «Романтики»!.. Жаби чортовi! I ось саме тому «життя погане». I ось саме тому вас треба муштрувати, нищити, душити, мучити... Муштрувати!!.. Аж поки ви всi, чортовi жаби, почнете пиляти грати або вбивати вартових!.. Га? <...>

– Повс...анцi ви!! Вас там сотнi в кожнiй камерi i часом дверi не закриваються, я знаю ж, але нiхто не насмiлиться навiть переступити порiг... Жаби! Равлики чортовi!.. А де вже вам пиляти грати!!

Андрiй (думав одно, а сказав зумисне iнше):

– Навiщо? Треба бути дурнем, щоб пиляти грати... Для чого? Щоб стрибнути вниз головою, з пʼятого поверху? Це можна зробити й на сходах... Чи щоб дiстати кулю в лоба, тiльки-но висунувшись у вiкно?..

– От-от-от! Ха-ха-ха!.. Герої! А ми от, большевики, не боялися пиляти грати й стрибати на багнети... Вбивати варту... Читав у книгах, не бiйсь, про Халтурiна, Засулич?! Отож... <...>

– Ви не знаєте й нiколи не знатимете, що таке iдея й що таке героїзм. Дрiбнi мiщуцькi ворони, що так лiтають просто... Герої... Вас треба переробляти, весь той мотлох, що зветься «людьми» i через яких свiт к чортовiй матерi запаскудився, переробляти!.. I мучити!.. Ха-ха-ха!.. Доки ви не навчитесь дечому... I я от тебе буду мучити... (Донець враз подався наперед i карбував злiсно, глузливо, двозначно, провокацiйно. – Я буду тебе мучити, доки ти не почнеш з божевiльного вiдчаю – бодай з вiдчаю, як не з героїзму – нарештi пiдпилювати грати!! Зрозумiв? Ха-ха-ха!.. I я маю на те право, бо... Бо я маю бiльшу, нiж ти, iдею! Ха-ха-ха!.. Що тебе знищу й тисячу таких, як ти, – мало жалю...<...>

Трагiзм i безвихiднiсть становища штовхали саме в цей бiк. «Завербувати»! <...> Це сталося зовсiм несподiвано й майже поза Андрiєвою волею <...>

Фрей i його супутник зайшли саме в тiй хвилi, коли Андрiй висловлював божевiльну думку, викликану вiдчаєм, про те, що Донець його роздавить, але саме цим вiн доведе, що вiн не козацького роду, а навпаки, – що з них двох ренегат, i мерзотник, i дворушник вiн, Донець...» [Багряний Іван, 2008, С. 404–415].

**Фрагмент 18:**

« – Ну-с, – сказав Фрей. – Ви обiцяли викласти все, «як на лопатi». – Так, будь ласка... – I, дивлячись просто в очi начальникам i прокуроровi, Андрiй склав категоричну заяву, що все те, що було ним сказано памʼятної ночi, – то була «єрунда на колесах»! Блеф <...>

– Як то «блеф»?!

– А так, блеф!.. Вiн мене дуже мордував, i я його вирiшив «завербувати». Оце й тiльки.

– Дозвольте! – почервонiв Фрей. – Але ж ви говорили... Ви пiдтверджуєте те, що ви говорили? Я знаю вашу прямолiнiйнiсть...

– Так, ви знаєте мою прямолiнiйнiсть. Так от все, що говорено про Донця, то все неправда. Мерзость.

– Як то?!

– А так, абсолютна мерзость! Я тiльки показав, що ваша достославна «вербовка» – то паскудна мерзость. I що це палка на два кiнцi. Вiн мене мучив, i я вирiшив, хай вiн сам спробує, як то виглядає. I «завербував»... Вiн став жертвою того, чого вимагав вiд мене по вiдношенню до iнших, i чого вимагаєте ви всi вiд усiх... Тiльки й усього.

Начальник i прокурор набрякали здивуванням i обуренням.

– Дозвольте, дозвольте, – заспiшив Фрей, почервонiвши ще дужче чи то вiд того, що так пошився в дурнi, чи вiд убiйчого сарказму й такої ж логiки в Андрiєвих словах з приводу «вербовки» – основного коника, на якому побудована вся система «генiального» слiдства. – Дозвольте! Але ж ви його знаєте i знали ранiше, якщо судити з вашої феноменальної обiзнаностi.

– Нi. Нiколи!

– Що, що? Але ж ваша обiзнанiсть показує протилежне, такi деталi... Це можуть знати тiльки друзi...

– Так. I тих друзiв не бракує в тюрмi (iронiя). Дайте менi термiну кiлька днiв, i я розповiм докладну бiографiю кожного з вас, не виходячи за межi тюрми <...>

– Я Донця нiколи не знав. Нiколи! I не потребую знати. Проте я його бiографiю знаю досконало... Зрештою, ви самi краще мене знаєте, як це робиться... Це ж ваша наука! Це ж ви вчите своїх клепачiв, «очкарiв» i донощикiв, як треба вербувати людей, навiть вперше бачених...

– Стоп, стоп! – перебив Фрей, насуплюючись. – Потримайте язик, вiн вiдомий...

– Добре, – закiнчив Андрiй. – Закiнчуючи заяву, я тiльки хочу сказати вам, що, продемонструвавши ганебнiсть вашої «вербовки» та двосiчнiсть цiєї вашої зброї, я не хочу користатись нею. Ваше належить вам! Все.

– Це ж... Це ж... – замурмотiв старший начальник, ледве стримуючись, i таки не стримався:

– Це ж провокацiя!! – вигукнув вiн з страшним обуренням.

– Де провокацiя?

– Це провокацiя!! Провокацiя проти нас, проти органiв НКВД! – репетував начальник. Потiм опанував себе. Насупився. Процiдив зловiсно:

– А-а ви знаєте, що вам за це буде?

– Приблизно... – зiтхнув Андрiй щиро, знаючи, що безмiрно обтяжив свою справу i, може, справу багатьох, що їх до нього «шиють».

– До вашої справи ще додається пункт про ворожий наклеп на органи революцiйної законностi.

– Добре, – згодився Андрiй понуро.

Нач. групи, й старший начальник, i прокурор пошепотiли щось, порухали: плечима. «Добре, – буркнув начальник, – ми це ще перевiримо... Гм... Гм...»

– Що ви на це скажете?– звернувся Фрей до Донця, що сидiв приголомшений <...>

– Сук-кин син!.. – от що! – I по хвилi так само люто додав: – Бестiя!!» [Багряний Іван, 2008, С. 428–431].

**Фрагмент 19:**

« Покурюючи й закинувши ногу за ногу, Гордий з безподiбною проникливiстю та самовпевненiстю «ловив» Андрiя. Вiн називав iмена, вичитанi навмання з «дiла», й ставив провокацiйнi запитання... Це було чудесно. От вiн, наприклад, називає iмʼя Стрiльця й витрiщається здивовано:

– О! Стрiлець!

– А тодi iрже й задоволено та захоплено бʼє кулаком по столу:

– Та ж вiн учора признався! У всьому признався!! Ось тут!.. I ти ще це пiдтвердиш... Тут от говориться про закопану зброю! Так ти це пiдтвердиш... Ну?! <...>

– Чи не знаєте ви такого Жгута?

Андрiй не знає такого Жгута. При цiм Андрiй не змiг приховати свого здивування – вiн справдi не знав нiякого Жгута <...>

Одначе щодо Гордого, то хвилеве враження про його розум таки було безпiдставним. Вiн був по – «хохлацьки» хитрий, це так, вiн вполював зайця з тим Жгутом, але розумовi його здiбностi все-таки цим не були реабiлiтованi. Далi йшла комедiя в попередньому стилi. Гордий імпровiзував. Не маючи нiяких зiзнань Андрiєвих в дiлi, знаючи, що їх не здобув нiхто, Гордий вирiшив все-таки всiх перевершити й бодай якiсь зiзнання здобути. I вiн iмпровiзував. Вiн хотiв всiх здивувати й таки розкрити контрреволюцiйну органiзацiю, яка, на його глибоке переконання, iснує. Iснує напевно й вiдповiдна до Андрiєвих, Гордому вiдомих, поглядiв. I Гордий докладав зусиль, ловлячи Андрiя на рiзних iменах, вигаданих ним фактах, намагаючись Андрiя застрашити приголомшуючими речами, розраховуючи на те, що людина пiд навалою тих вигаданих фактiв впаде у вiдчай i розкаже вже невигадане, те, що вона має за душею. А цього саме й треба.

Лови Гордого кiнчилися тим, що вiн страшенно роззлостився й кинув бавитися в розум... Вiн пустив у дiло свої кулаки... <...>

–Ну?! <...>

– Ах ти ж гад!.. Ага! Ти прикидаєшся ягням!.. А оце що?!! Га?!!

Гордий потрясав якоюсь книжкою... В брунатнiй обкладинцi... На тiй обкладинцi жирними чорними лiтерами написано: «Поет-анархiст, Уолт Уїтмен!» <...>

– «Любому й дорогому друговi Андрiєвi Чумаковi – Нур форвердс!» Ич ти! <...>

– Що це таке «Нур форвердс?»

– Вперед!

– А-а... Ну от бач! Я так i знав... Ага! Хто це такий? – потрясав Гордий книжкою з таким скандальним написом «Поет-анархiст». Напис на титулi вiн прийняв так, як i написи на всiх iнших книжках, дарованих авторами, як власноручний напис самого того анархiста. – Хто це такий? <...>

– Анархiст. Великий анархiст.

– 3наю!.. Де вiн є?

– Хтозна.

– Вiдкiля його знаєш?

– Знайомий...

– А-а, давно?

– З двадцять шостого року.

– Хто вiн такий? Де вiн живе?

– Один американець... А жив... у Києвi...

– Ага, американець! Буржуяка! На якiй вулицi?

– На...Так, на Демiївцi.

– Будинок? Номер?

– Не памʼятаю <...>

Так, справжнiм лiдером пiдпiльної органiзацiї анархiстiв у Києвi вiн проголосив Бенвенуто Челлiнi.

– Хто це такий? – вилупив Гордий очi. Iмʼя Челлiнi йому нiчого не говорило. Вiн знав Бенiто Муссолiнi, а Бенвенуто Челлiнi... Проте, зрештою, яка рiзниця.

– Фашист?

– Нi, анархiст...

– Один чорт! Всi ви, сволота, фашисти.

Потiм Андрiй записав у анархiсти Баруха Спiнозу.

– А-а! Це жид... Раз Барух, значить, жид... – зорiєнтувався Гордий вже сам.

Потiм Ульрiха Гутена, викинувши «фон».

– А це хто?

– Нiмець... один барон.

Потiм Уго Фосколо.

– А це?

– Iталiєць...

Потiм Iвана Вишенського.

– А це?

– Українець!

– Ич, позбиралася всяка махновщина!

Так вони уклали досить солiдний список <...> Вони прововтузилися з нею до самого ранку. А вранцi Гордий, справдi гордий i задоволений, вiдправив Андрiя назад» [Багряний Іван, 2008, С. 449–455].

**Фрагмент 20:**

«I тут було завдано Андрiєвi удару. В самiсiньке серце. Найбiльшого й вирiшального.

Новий слiдчий (сумовитий, з блiдим нервовим обличчям, тихий такий, дуже iнтелiгентний з вигляду) чемним i спокiйним стомленим голосом поiнформував Андрiя, що вiн – Андрiй – належить Сергєєву й Великiну. Але вони обидва зараз у вiдпустцi. Вони скоро повернуться, i тодi Андрiєва справа швидко пiде вперед. Тодi прийде останнiй її етап. А тим часом... А тим часом Андрiй мусить всерйоз подумати над всiм. Над тим, щоб закiнчити справу розумно. Вiн мусить переглянути всю свою дотеперiшню поведiнку й переоцiнити багато дечого iншого... Його – слiдчого – роль маленька. Андрiєву справу йому передано часово, й вiн радий буде з ним чемно й культурно принаймнi обмiркувати ситуацiю. I, якщо вiн зможе прислужитися Андрiєвi бодай порадою для того, щоб допомогти йому зберегти себе для корисної й важливої працi на благо урядовi й партiї, вiн буде задоволений <...>

Пiсля такого от вступу тихий слiдчий спитав Андрiя, чи вiн знайомий з матерiалами «дiла». От вiн опирається i все хоче вивернутись, а чи вiн знає матерiали «дiла»? Може ж, вiн даремно так опирається. Може ж, то марно, безвиглядно. Може ж, то помилка, яку потiм тяжко, взагалi неможливо буде направити? Нiколи вже не можна буде направити! <...>

– Так... Ну ось, скажiмо, ви ось це бачили?.. – запитав слiдчий, тримаючи перед собою розкриту течку десь на перших сторiнках i проводячи пальцем по чомусь написаному. По тих словах вiн пiдiгнув нижню частину, аркуша (сантиметрiв з пʼять, нiби чисту, лише з кiлькома штрихами), повернув течку до Андрiя й, не випускаючи з руки, поклав перед ним... <...>

Внизу був пiдпис – «Жгут».

«Жгут»! Хто такий «Жгут»? ! <...>

Слiдчий розсердився й потяг до себе течку:

– Ах!.. Ну знаєте! Як ви так будете поводитись, то... <...>

– Ну-ну... Андрiй Чумак! – промовив слiдчий голосно, вольово: – Вам це не личить!.. Андрiй прийшов до памʼятi.

– Дайте. Дайте менi... ще глянути... – попросив вiн тихо.

– Нi. Ви не вмiєте поводитись... Та й ви вже все бачили й прочитали... Навiть те, чого вам не слiд було бачити. – Потому слiдчий зiтхнув i сiв за стiл. Порпався в паперах. Потiм витяг якийсь аркушик i простяг його Андрiєвi. Андрiй взяв...

– Це ваш лист? – спитав слiдчий байдуже. – Це ви писали?...

Андрiй дивився на лист. Нi. Це був лист вiд брата, лист вiд Миколи <...>

Потiм слiдчий показував ще свiдчення того самого «Жгута», але вже друкованi на машинцi, кiлька сторiнок, пiднiсши до Андрiя знову течку... <...> Потiм iншим почерком, зовсiм незнайомим, заголовок:

«Мої добровiльнi свiдчення», а за цим iшло списаних тим самим незнайомим почерком кiлька сторiнок. А в кiнцi стояв пiдпис – пiдпис знайомий, дуже знайомим почерком: «Катерина Бойко».

Це був власноручний пiдпис Катрi. Власноручний, лише трiшки якийсь

нервовий чи хапливий... Це її почерк.

Печальний i тихий слiдчий закрив течку й сказав, зiтхнувши, що це частка лише, але що цього, на його думку, досить, щоб зрозумiти Андрiєвi, що всi його змагання зайвi й непотрiбнi. Матерiали супроти нього убiйчi, й їх неможливо спростувати. I т. д.<...>

– Подумайте.» [Багряний Іван, 2008, С. 456–462].

**Фрагмент 21:**

« – Ну-с? – процiдив запитливо Великiн. Сергєєв позiхнув i оглядав камеру, так нiби вперше її побачив, постукав з цiкавiстю закаблуком об пiдлогу, подивився туди, де постукав, i запитав Великiна:

– Гм... Це там камери смертникiв?

– Там... – сказав Андрiй замiсть Великiна i замiсть вiдповiдi цьому останньому.

– О, а ти й знаєш? – здивувався Сергєєв iронiчно. – Звiдкiля ти це знаєш?

– Весь свiт про це знає.

– Та що ти!.. А от, що ми тут сидимо й що з тобою зробимо – про це свiт не знає. Ажи? Чи як ти думаєш?

– Взнає... колись...

– Ха-ха-ха!.. Ну то вже, брат, дудки!.. Ха-ха-ха! Та якби свiт знав, що ти оце тут, то прийшов би сюди й тут тебе геть роздер! Поняв? Так що ми тебе охороняємо... <...>

– М-да-а.. – протяг Великiн, примруживши очi й зцiплюючи зуби. – Так ти що, вiдмовляєшся вiд усього, що ти тут понаписував? Ну, добре, якщо вже ти не хочеш пiдтверджувати, то ти так i напиши – «вiдмовляюся вiд усього, що я тут понаписував!..» Пиши. Ну-ну, давай.

– Вiрно...

– Ага, ну от ти сказав «вiрно»! Отак i запиши, запишiть, Сергєєв, «вiрно» i так далi...

– Вiрно, – вiдкарбував Андрiй, –а за цим iде «i так далi» – тобто: вiрно, що така фраза там мусила б стояти. Але написати її мусить... гром. Сергєєв, бо ж то вiн там понаписував.

– Та ти що! Зiдiотiв? Забув уже, як ти писав?! Не забув? Ну, так i напиши – «все, що я отут написав, є брехня». Чого тобi ще треба. I буде квит. Отак вiдмовишся i все буде в порядку. Ну? I закiнчимо вже все по-хорошому. Справдi, досить вже цiєї єрунди!

Андрiй не поворухнувся.

– Та що ж ти, чорт би тебе забрав! Пiдтверджувати не хочеш i заперечувати не хочеш? То що ж ти хочеш?!

– Я хочу... Я хочу бачити прокурора (Андрiй зовсiм не хотiв бачити ту мавпу, але це так).

– Овва! Та й що ж ти з ним робитимеш? Цiлуватимешся чи що?!

– Нi. Я йому напишу власноручно свiй «протокол»... i пiдпишусь...

– Гм... – уїдлива iронiя. – Та й що ж ти там писатимеш?

– Правду...

– Йолоп! Ти хочеш знати «правду»! Ну, так правдою є, що твiй прокурор сидить вже ось у цiм десь корпусi. Як зустрiнеш, пожалiєшся й напишеш... А тим часом я тут твiй прокурор i все... Цар i бог!.. Отже, пиши своє заперечення. <...>

– Ну, а ще що ти хочеш? – вже палахкотiв очима Великiн.

– А ще... На пiдставi закону, я хочу очних ставок...

– Ого, юристом став! Ич ти! «На пiдставi закону»... «Очних ставок»... Iз ким же, осмiлюсь спитати?

– З усiма тими, що там (кинув на Великiнову течку) понаписували...

– Але з ким, з ким?

– З усiма...

– Умгу... (Павза).

По павзi Великiн заскалив око, пильно вшнипився ним в Авдрiєве обличчя:

– То ти, може, знайомий з «дiлом»? Читав?

– Читав.

– Усе? – пiдкрадається Великiн <...>

– От бач, – скривився Великiн, – ти бачив усе дiло, а ще опираєшся. Та пiсля ознайомлення з дiлом тебе мусило б скрючити... I я думав, що тебе вже скрючило! А ти ще опираєшся. Хiба ти не зрозумiв, що всi шляхи тобi вже одрiзанi, що ти лежиш на всiх лопатках i що оця морока з тобою – то тiльки ради пустої формальностi. Розумний чоловiк на твоєму мiсцi взяв би й все пiдписав, одним махом. Бо чим бiльше упертостi, тим гiрше. I чим далi, то буде гiрше <...>

– Ну, досить! – ляпає Великiн рукою по столу. – Так пiдписуєш?

– Дайте менi очнi ставки...

– Очнi ставки тобi не потрiбнi. Якщо ти бачив дiло, то мусив зрозумiти, що очнi ставки тобi не потрiбнi. Там досить i без очних ставок, щоб з тобою дати раду. Ну!?

Андрiй зiтхає.

– Та що ти з ним торгуєшся! – не витримує Сергєєв. – Теж менi базар!

– Дiйсно... Ну то кiнчимо торгiвлю. Не хочеш пiдписувати – не треба (Великiн це говорить, а очi в нього мерехтять зовсiм iнакшим блиском, анiж слова). – Не хочеш – не треба... Ти ознайомився з дiлом. Ти сам сказав. Добре. Будем вважати слiдство закiнчене... Ось пiдпиши оце. З тими словами Великiн пiдсунув папiрець. То була вже знайома Андрiєвi «двохсотка» – протокол про закiнчення слiдства. Лише складений трохи iнакше, хоч i надрукований нiби стандартно.

– Пиши! – вмокнув Великiн ручку в чорнило й подав Андрiєвi. – Ось тут ось внизу... Тут... <...>

– Гм... – каже Андрiй повiльно, – як я це пiдпишу, то це буде фальшивка.

I по тих словах вiдсуває папiрець.

– Як це! – скипiв Сергєєв. – Та це ж нова форма!

– Добре... Але таке моє рiшення... Тут закон обiйдено двiчi...

– Так слiдство ж закiнчене! – визвiрився Великiн.

– Можливо... Але я маю багато чого додати...

– А-а... – протяг Великiн, стримуючи лють. Посидiв, ворушачи щелепою.

Потiм звiвся й застебнув шинелю.

– Добре –Тодi ти будеш «додавати»...» [Багряний Іван, 2008, С. 469–473].

**Фрагмент 22:**

**«** Великiн на цей раз не сказав «Ну-с», а просто збив Андрiя з нiг. Iпочався заключний етап з того, з чого був почався колись перший. Але тодiїх було пʼятеро, зараз їх було тiльки троє – Великiн, Сергєєв i Сафигiн <...>

Стовкши немилосердно, вони Андрiя вiдливали водою, й садовили на стiлець, i пiдносили протокол до самих очей, вкладали в пiвпритомну руку перо, вмочене в чорнило.. Андрiй роняв перо на пiдлогу – й «переконування» починалося знову... <...>

Вони не кричали, вони лише хрипiли, й повискували... Це новий стиль! Це страшнiший стиль, анiж той, що був <...>

Андрiй почав кричати. Ранiше вiн при памʼятi нiколи не кричав, намагався не кричати, зцiплював зуби, але тепер вiн почав кричати... <...>

Портьєра колихнулася, захекана трiйка завмерла, – й Андрiй зрадiв – до

кiмнати зайшов Фрей <...>

– Опираєшся все?! Ах ти ж гад!.. <...>

– Скоро два роки возимось з тобою!.. Але крапка! От я тобi ставлю ультиматум: або ти заговориш i пiдпишеш – або пiдеш до божевiльнi. Вибирай. Звiдси ти нiкуди не вийдеш – лише до божевiльнi! Вибирай!.. (Павза, Фрей важко дихає й напружено дивиться в обличчя, кривиться презирливо). – Ви там всi на щось надiєтесь... Так от те «щось» вас зовсiм на стосується... Пойняв? А тепер вибирай мiж протоколом i Сабуровою дачею.

Пiсля цього, навiть не чекаючи вiдповiдi, Фрей пiшов. Ясно. Останнiй проблиск безглуздої надiї вмер i Андрiй бiльше вже не кричав...» [Багряний Іван, 2008, С. 481–483].

**Фрагмент 23:**

« Так, все йде до кiнця. I вiн той кiнець приймав. Лиш доки той кiнець прийде, вiн би хотiв, щоб здiйснилось його пекуче бажання – останнє й єдине бажання – побачити на власнi очi того, хто матиме оцi його муки й його душу на своїй совiстi. Побачити хоч мельком. Хоч наприкiнцi. Вiн хотiв мати очну ставку.

Вiн повторював це бажання кiлька разiв, але слiдчi тiльки смiялися з того. Вiн прохрипiв це бажання, коли до кiмнати випадково зайшла Нечаєва, – вона була в пiднесеному настрої, бо мала пiдвищений ранг – ранiше вона була майором, а тепер мала вiдзнаки на ступiнь вище. Андрiй прохрипiв при нiй своє прохання, адресуючись не до Сергєєва й не до Нечаєвої, а чомусь до тих вiдзнак, i пообiцяв що тодi... тодi вiн пiдпише протокол. Сергєєв засмiявся:

– Добре, добре. Ти протокол пiдпишеш ще до того. А очну ставку ти матимеш. Обовʼязково. Але ти матимеш таку очну ставку, що вмреш на мiсцi. Генеральну очну ставку! Убивчу!... Матимеш, матимеш. I тодi ти скажеш, що лiпше б тобi не давали... Пойняв? А протокол пiдпишеш ще до того.

Але протокола Андрiй так i не пiдписав <...>

Слiдчi кляли Андрiя на чому свiт стоїть, бо почували себе безсилими перед людиною, яка вже сама шукає болю i рятунку в нiм, яка вже не чiпляється за життя, якiй уже нiчого не потрiбно.

Тодi, вичерпавши всi можливостi, Сергєєв нарештi дав обiцяну очну ставку, «убивчу» очну ставку» [Багряний Іван, 2008, С. 483–485].

**Фрагмент 24:**

« Це – очна ставка! <...> Людина по знаку Сергєєва сiла обережненько на порожнiй стiлець насупроти Андрiя... Андрiєвi видалося щось знайоме... I от тепер Андрiй дивився на лисяче личко й з усiєї сили, розпачливо намагався пригадати – де вiн його бачив?!! Де вiн його бачив?!! – i не мiг пригадати. Думка уривалася, як розтрiпана й посмалена нитка, тонучи в сажi й попелi, що в нього обернулася свiдомiсть, губилася в порожнечi. «Де я його бачив?!» <...>

– Ваше iмʼя й прiзвище? – звернувся Сергєєв до людини з лисячим личком чемно.

– Жгут. Нікалай Жгут! <...>

– Рiк народження?

– 1889 <...>

– Громадянине Жгут! Що ви йожете сказати про... Пробачте, скажiть, громадянине Жгут, чи ви знаєте ось цю людину?

– Так. Знаю <...>

– Повторюю – ви дiйсно знаєте цю людину?

– Так... Дiйсно... Це Чумак, Андрiй Чумак...

– Дякую. (Слiдчiй записує вiдповiдi). – Добре, а тепер чи не можете ви розповiсти коротко, де й коли ви з ним познайомились... <...>

I «громадянин Жгут» почав викладати за порядком про Андрiєву «контрреволюцiйну» дiяльнiсть... Вiн розповiдає, як по писаному, про вiйськову органiзацiю, яка iснувала ще «з iнституту», розповiдає про дивовижнi замiри, про терористичнi плани, про пiдготовку повстання i про таємнi сходини й розмови, про звʼязки з вищими сферами, до маршала Дубового й маршала Блюхера Василя Костянтиновича включно... Вiн розповiдає толково й дуже складно... Андрiй слухає... Слiдчий нотує... Спершу Андрiй слухає байдуже, потiм вражено починає прислухатись пильнiше – його вражає, що серед страшної нiсенiтницi починає траплятись тривожна правда, яку мiг знати лиш хтось справдi дуже й дуже близький!.. Чимдалi, напруження збiльшується, до Андрiя повертається свiдомiсть, серце починає тремтiти, але не вiд страху... <...>

Андрiй схоплюється й хрипить несамовито – «Це брехня! Це провокацiя!! Брехня!!!».

– Тихше-тихше, – заспокоює його Сергєєв. – Сядьте! Не хвилюйтесь. Це ж тiльки він говорить, а потiм будете говорити ви <...>

– Добре, – каже Сергєєв задоволено. – Ну, а тепер ви...

– Це брехня!.. – хрипить Андрiй, замiсть того, щоб закричати.

– Тихше, тихше, – каже Сергєєв. – За порядком. Отже – громадянине Чумак, чи ви знаєте цю людину?

– Нi...Нiколи...

– А пригадайте.

– Нiколи...

– Дивно, – iронiзує Сергєєв. – Але ж вiн вас знає. I добре знає! Скажiть, Жгут, ще раз Чумаковi, чи знаєте ви його.

– Знаю...

– Звiдки ви мене знаєте?! – вигукує в нестямi Андрiй, не можучи нiяк розгадати болючу шараду – «Де, де вiн його бачив?!» Вигукує й впивається божевiльним зором в лисяче обличчя свiдка. Свiдок повертається анфас, пiдводить свої очi... й їхнi очi зустрiлися!..

А-а!! Як блискавкою прорiзало мiзок: – сцена в хатi, батькова бiблiя i цей погляд на прощання...

Юда!!! Ось вiн Юда!! Ось вiн!!!

Андрiй схлипує, схоплюється й безтямно кричить:

– Це провокатор!! Це брехня!! Це все брехня!! Провокатор!!! – кричить в самiсiньке Юдине обличчя. <...>

– Нi, це правда! – шарпає Юда кадичком i iнстинктивно перед несамовитими Андрiєвими очима вiдсахується, хрестить тi очi... Але рука зависає в повiтрi... У вiччю Андрiєвi мелькнуло Катрине обличчя, мала сестра Галя й бiдолашна мати... Мов пiдкинений пружиною, Андрiй зривається й дико хапає за кадичок в нестямi... Сергєєв скочив злякано, але, перш нiж вiн встиг щось зробити, Андрiєва брачка рука конвульсiйне згребла тяжке мармурове прес-папʼє й усiма рештками сили опустила його на Юдину голову..» [Багряний Іван, 2008, С. 485–490].

1. Вороновська Л. Універсальні та специфічні особливості визначення ознак художнього дискурсу. // Теоретична і дидактична філологія, 2015. Вип 20. С. 20. [↑](#footnote-ref-1)
2. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. 512 с. [↑](#footnote-ref-2)
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови : 250000 / уклад. та голов. ред. В. Т. Бусел. Київ; Ірпінь: Перун, 2005. VIII. С. 1202. [↑](#footnote-ref-3)
4. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. К.: Видавничий центр «Академія», 2009. С. 133. [↑](#footnote-ref-4)
5. Dijk T. A. Van, & Kintsch, W. Strategies of Discourse Comprehension. New York: Academic Press. 1983. P. 25. [↑](#footnote-ref-5)
6. Fernando C. Idioms and Idiomaticity. Oxford: Univ. Press, 1996. P. 150. [↑](#footnote-ref-6)
7. Faerch C., Kasper G. Strategies in Interlanguage Communication. New York : Longman, 1983. Р. 36–40. [↑](#footnote-ref-7)
8. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: термінологічна енциклопедія. Полтава : Довкілля-К, 2006. С. 170. [↑](#footnote-ref-8)
9. Яшенкова О. В. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб. К.: ВЦ «Академія», 2010. C. 156. [↑](#footnote-ref-9)
10. Дзикович О. В. Комунікативно-прагматичні аспекти мовлення : конспект лекцій для студентів факультету лінгвістики напряму підготовки 6.020303 “Філологія” / уклад. Київ : НТУУ “КПІ”, 2015. С. 85. [↑](#footnote-ref-10)
11. Селіванова О. О. Основи теорії мовної комунікації: Підручник / Рекомендовано МОНМС України. Черкаси, 2011. С. 87. [↑](#footnote-ref-11)
12. Tarone E. Some thoughts on the notion of communicative strategy // TESOL Quarterly. 1981. № 15. P. 49–65. [↑](#footnote-ref-12)
13. Великий тлумачний словник сучасної української мови : 250000 / уклад. та голов. ред. В. Т. Бусел. Київ; Ірпінь: Перун, 2005. VIII. С. 1202. [↑](#footnote-ref-13)
14. Яшенкова О. В. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб. К.: ВЦ «Академія», 2010. С. 78. [↑](#footnote-ref-14)
15. Бєлова А. Д. Комунікативні стратегії і тактики: проблеми систематики. Мовні і концептуальні картини світу: Зб. наук. праць. К.: Логос, 2004. Вип. 10. С. 11–16. [↑](#footnote-ref-15)
16. Пастернак Т. А. Комунікативні стратегії і тактики дискурсу «співбесіда при прийомі на роботу» Studia Linguistica : зб. наук. пр. К. : Видавн.-поліграф. центр «Київський університет», 2011. Вип. 5. Ч. 2. С. 363–367. [↑](#footnote-ref-16)
17. Смирнова М. С. Православна проповідь у релігійному дискурсі ХХ століття: лінгвопрагматичний аспект : моногр. Маріуполь : МДУ, 2017. С. 73. [↑](#footnote-ref-17)
18. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. К.: Видавничий центр «Академія», 2009. С. 121–122. [↑](#footnote-ref-18)
19. Смирнова М. С. Православна проповідь у релігійному дискурсі ХХ століття: лінгвопрагматичний аспект : моногр. Маріуполь : МДУ, 2017. С. 64. [↑](#footnote-ref-19)
20. Там само. С. 64. [↑](#footnote-ref-20)
21. Wierzbicka A. Act of speech. Semantic primitives. Frankfurt am Main, 1972, С. 122–149. [↑](#footnote-ref-21)
22. Searle J. R. A classification of illocutionary acts. Language in Society, 5 (1), 1976. P. 1–23. Режим доступу: https://doi.org/10.1017/S0047404500006837 [↑](#footnote-ref-22)
23. Горіна О. В. Когнітивно-комунікативні характеристики американського електорального дискурсу республіканців: автореф. дис. … канд. філол. наук: 10.02.04. Харків, 2008. 23 с. [↑](#footnote-ref-23)
24. Бацевич Ф. С. Вступ до лінгвістичної прагматики. К. : ВЦ «Академія», 2011. 304 с. [↑](#footnote-ref-24)
25. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Мовленнєва комунікація: Підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 472 с. [↑](#footnote-ref-25)
26. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. К.: Видавничий центр «Академія», 2009. 376 с. [↑](#footnote-ref-26)
27. Фролова І. Є. Стратегія конфронтації в англомовному дискурсі : моногр. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2009. С. 114. [↑](#footnote-ref-27)
28. Фролова І. Є. Стратегія конфронтації в англомовному дискурсі : моногр. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2009. С. 114. [↑](#footnote-ref-28)
29. Там само. С. 118. [↑](#footnote-ref-29)
30. McKeown K. R. Discourse Strategies for Generating Natural-Language Text «Artificia1 Intelligence», 27, 1985, P. 1–41. [↑](#footnote-ref-30)
31. Там само. P. 1–41. [↑](#footnote-ref-31)
32. Бацевич Ф. С. Вступ до лінгвістичної прагматики. К. : ВЦ «Академія», 2011. С. 110. [↑](#footnote-ref-32)
33. Дерпак О. В. Конфліктогенні мовленнєві акти: комунікативно-прагматична характеристика (на матеріалі української, англійської та польської мов) // Вісник Київського державного лінгвістичного університету. Серія філологія. Т.5, Вип. 1. 2002. С. 87–94. [↑](#footnote-ref-33)
34. Van Dijk, T. A., & Kintsch, W. Strategies of Discourse Comprehension. New York: Academic Press. 1983. P. 25. [↑](#footnote-ref-34)
35. Прокопенко В. В. Стратегії і тактики комунікантів у конфліктному типі комунікативної взаємодії. ВІСНИК Житомирського державного університету імені Івана Франка (41), 2008. С. 186–189. [↑](#footnote-ref-35)
36. Шуренок Н. В. Типологія стратегій і тактик маніпуляції в сучасному мовознавстві. Cучасні напрямки досліджень міжкультурної комунікації, 2011. С. 424–426. Режим доступу: eprints.zu.edu.ua/5662/1/424-426.pdf [↑](#footnote-ref-36)
37. Gumperz J. John Discourse Strategies // Cambridge University Press, 1982. P. 201.. [↑](#footnote-ref-37)
38. Осовська І. М. Висловлювання-відмова: структурно-семантичний та комунікативно-прагматичний аспект (на матеріалі сучасної німецької мови): Автореф. дис. ... канд. філол. наук. Харків, 2002. C. 19. [↑](#footnote-ref-38)
39. Dijk Teun A. van Discourse and power. Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan. 2008. Р. 3. [↑](#footnote-ref-39)
40. Dijk Teun A. van Discourse and power. Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan. 2008.Р. 3–10. [↑](#footnote-ref-40)
41. Бєлова А. Д. Комунікативні стратегії і тактики: проблеми систематики // Мовні і концептуальні картини світу: зб. наук. пр. К.: КНУ ім. Т. Шевченка, 2004. С.11–16. [↑](#footnote-ref-41)
42. Бєлова А. Д. Комунікативні стратегії і тактики: проблеми систематики // Мовні і концептуальні картини світу: зб. наук. пр. К.: КНУ ім. Т. Шевченка, 2004. С. 16. [↑](#footnote-ref-42)
43. Бацевич Ф. С. Вступ до лінгвістичної прагматики. К. : ВЦ «Академія», 2011. С. 111. [↑](#footnote-ref-43)
44. Там само. С. 111–112. [↑](#footnote-ref-44)
45. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. К.: Видавничий центр «Академія», 2009. С. 92. [↑](#footnote-ref-45)
46. Grice H. P. Logic and conversation. V. 3, ed. by P. Cole and J.L. Morgan, N.Y., Academic Press, 1975. P. 41–58. [↑](#footnote-ref-46)
47. Дерпак О. В. Конфронтативні мовленнєві жанри: комунікативно-прагматичний та мовний аспекти (на матеріалі української, англійської та польської мов): Автореф. дис. ... канд. філол. наук: 10.02.15 / КНУ імені Тараса Шевченка. К., 2005. С. 2. [↑](#footnote-ref-47)
48. Семенюк О. А., Паращук В. Ю. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб. К.: ВЦ «Академія», 2010. С. 56. [↑](#footnote-ref-48)
49. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми: Підручник. Полтава: Довкілля-К, 2008. С. 608. [↑](#footnote-ref-49)
50. Там само. С. 609. [↑](#footnote-ref-50)
51. Бобошко Т. М. Комунікативні стратегії й тактики та оцінні висловлення. Лінгвістика ХХІ століття. 2013. С. 51–58. [↑](#footnote-ref-51)
52. Мельник І. В. Типи комунікативних стратегій // Studia Linguistica. 2011. Вип. 5. С. 378. [↑](#footnote-ref-52)
53. Grice H. P. Logic and conversation. V. 3, ed. by P. Cole and J.L. Morgan, N.Y., Academic Press, 1975. P. 41–58. [↑](#footnote-ref-53)
54. Мельник І. В. Типи комунікативних стратегій // Studia Linguistica. 2011. Вип. 5. С. 380. [↑](#footnote-ref-54)
55. Мельник І. В. Типи комунікативних стратегій // Studia Linguistica. 2011. Вип. 5. С. 381. [↑](#footnote-ref-55)
56. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. К.: Видавничий центр «Академія», 2009. С. 133. [↑](#footnote-ref-56)
57. Яшенкова О. В. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб. К.: ВЦ «Академія», 2010. С. 90–96. [↑](#footnote-ref-57)
58. Яшенкова О. В. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб. К.: ВЦ «Академія», 2010. С. 95–97. [↑](#footnote-ref-58)
59. Там само. С. 98. [↑](#footnote-ref-59)
60. Яшенкова О. В. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб. К.: ВЦ «Академія», 2010. С. 99. [↑](#footnote-ref-60)
61. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Мовленнєва комунікація: Підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2004. С. 167. [↑](#footnote-ref-61)
62. Савчук І. І. Соціально марковані комунікативні стратегії персонажів англомовної художньої прози в ситуації суперництва: Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка (41), 2008. С. 85. [↑](#footnote-ref-62)
63. Прокопенко В. В. Стратегії і тактики комунікантів у конфліктному типі комунікативної взаємодії. ВІСНИК Житомирського державного університету імені Івана Франка (41), 2008. С. 186–189. [↑](#footnote-ref-63)
64. Прокопенко В. В. Стратегії і тактики комунікантів у конфліктному типі комунікативної взаємодії. ВІСНИК Житомирського державного університету імені Івана Франка (41), 2008. С. 186–189. [↑](#footnote-ref-64)
65. Фадеєва О. В. Конфлікт і згода в мовленнєвому спілкуванні. Сучасний стан лінгвістичних досліджень // Проблеми семантики слова, речення та тексту: Зб. наук. праць. К.: КНЛУ, 2002. Вип. 8. С. 338–342. [↑](#footnote-ref-65)
66. Фадеєва О. В. Конфлікт і згода в мовленнєвому спілкуванні. Сучасний стан лінгвістичних досліджень // Проблеми семантики слова, речення та тексту: Зб. наук. праць. К.: КНЛУ, 2002. Вип. 8. С. 338–342. [↑](#footnote-ref-66)
67. Дерпак О. В. Особливості конфліктної моделі спілкування (на матеріалі української і англійської мов) // Вісник Львівського університету. Серія філологічна. Вип. 30. Львів: ЛНУ ім. І. Я. Франка, 2003. С. 126–136. [↑](#footnote-ref-67)
68. Ішмуратов А. Т. Конфлікт і згода. К.: Наукова думка, 1996. С. 125. [↑](#footnote-ref-68)
69. Яшенкова О. В. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб. К.: ВЦ «Академія», 2010. С. 176. [↑](#footnote-ref-69)
70. Рудик І. М. Незгода на звинувачення у діалозі-конфлікті // Вісник Харківського університету ім.  В. Н. Каразіна. 1999. № 461. С. 246–251. [↑](#footnote-ref-70)
71. Дерпак О. В. Особливості конфліктної моделі спілкування (на матеріалі української і англійської мов) // Вісник Львівського університету. Серія філологічна. Вип. 30. Львів: ЛНУ ім. І. Я. Франка, 2003. С. 126–136. [↑](#footnote-ref-71)
72. Ішмуратов А. Т. Конфлікт і згода. К.: Наукова думка, 1996. С. 125. [↑](#footnote-ref-72)
73. Ішмуратов А. Т. Конфлікт і згода. К.: Наукова думка, 1996. С. 126. [↑](#footnote-ref-73)
74. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Мовленнєва комунікація: Підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2004. С. 302–303. [↑](#footnote-ref-74)
75. Там само. С. 302–303. [↑](#footnote-ref-75)
76. Рудик І. М. Незгода на звинувачення у діалозі-конфлікті // Вісник Харківського університету ім. В.Н. Каразіна. 1999. № 461. С. 246–251. [↑](#footnote-ref-76)
77. Качмар О. В. Вербальна агресія та шляхи її подолання // Актуальні проблеми філософії та соціології: Науково-практичний журнал / Голов. ред. Д. В. Яковлев; відпов. секретар І. В. Шамша; Міністерство освіти і науки України; Національний університет «Одеська юридична академія». Одеса, 2016. Вип. 12. С. 55–57. [↑](#footnote-ref-77)
78. Strawson P. F. Intention and convention in speech acts. Philosophical Review, 73 (4), 1964. P. 439–460. Режим доступу: [https://doi.org/10.2307/2183301](https://psycnet.apa.org/doi/10.2307/2183301) [↑](#footnote-ref-78)
79. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Мовленнєва комунікація: Підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2004. С. 167. [↑](#footnote-ref-79)
80. Селіванова О. О. Основи теорії мовної комунікації: Підручник / Рекомендовано МОНМС України. Черкаси: Чабаненко Ю. А., 2011. С. 180. [↑](#footnote-ref-80)
81. Качмар О. В. Вербальна агресія та шляхи її подолання // Актуальні проблеми філософії та соціології: Науково-практичний журнал / Голов. ред. Д. В. Яковлев; відпов. секретар І. В. Шамша; Міністерство освіти і науки України; Національний університет «Одеська юридична академія». Одеса, 2016. Вип. 12. С. 55–57. [↑](#footnote-ref-81)
82. Сучасний словник іншомовних слів [Текст] : близько 20 тисяч слів і словосполучень / НАН України, Ін-т мовознавства ім. О. О. Потебні ; [уклад.: О. І. Скопненко, Т. В. Цимбалюк ; відп. ред. Г. П. Півторак], 2006, С. 347. [↑](#footnote-ref-82)
83. Рудик І. М. Незгода на звинувачення у діалозі-конфлікті // Вісник Харківського університету ім. В.Н. Каразіна. 1999. № 461. С. 246–251. [↑](#footnote-ref-83)
84. Infante D. A., Wigley Ch. III Verbal Aggressiveness: an Interpersonal Model and Measure. Kent: The Kent State University Press, 2009, P. 21. [↑](#footnote-ref-84)
85. Одарчук Н. А. Семантика та прагматика висловлень відмови в англомовному художньому дискурсі: Автореф. дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04 / Київськ. нац. лінгв. ун-т. К., 2004. С. 5. [↑](#footnote-ref-85)
86. Дерпак О. В. Комунікативні стратегії і тактики в умовах конфліктного дискурсу // Матеріали ІІІ Міжнародної науково-практичної конференції «Динаміка наукових досліджень 2004». Т. 22. Мова, мовлення, мовна комунікація. Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. С. 25–27. [↑](#footnote-ref-86)
87. Дерпак О. В. Особливості конфліктної моделі спілкування (на матеріалі української і англійської мов) // Вісник Львівського університету. Серія філологічна. Вип. 30. Львів: ЛНУ ім. І. Я. Франка, 2003. С. 126–136. [↑](#footnote-ref-87)
88. Гаврилів О. Непряма вербальна агресія // East European Journal of Psycholinguistics / Lesya Ukrainka Eastern European National University. Lutsk, 2019. Volume 6, Number 2. P. 7–20. [↑](#footnote-ref-88)
89. Гаврилів О. Непряма вербальна агресія // East European Journal of Psycholinguistics / Lesya Ukrainka Eastern European National University. Lutsk, 2019. Volume 6, Number 2. P. 7–20. [↑](#footnote-ref-89)
90. Там само. С. 18. [↑](#footnote-ref-90)
91. Holtzhausen D. R. 2008. Strategic communication. In The international encyclopedia of communication, ed. W. Donsbach, New York: Wiley-Blackwell. P. 4848–4855. [↑](#footnote-ref-91)
92. Олійник А. Д. Етапи комунікативного акту як категорії прагмалінгвістики // Матеріали VI міжнародної наукової практичної конференції «Основні проблеми сучасної науки. 2010». Том 19. Філ.. Науки, Софія. ООД, 2010. С. 37–40. [↑](#footnote-ref-92)
93. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми: Підручник. Полтава: Довкілля-К, 2008. С. 450. [↑](#footnote-ref-93)
94. Бацевич Ф. С. Нариси з лінгвістичної прагматики. Львів : ПАІС, 2010. С. 60. [↑](#footnote-ref-94)
95. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми: Підручник. Полтава: Довкілля-К, 2008. С. 450. [↑](#footnote-ref-95)
96. Олійник А. Д. Етапи комунікативного акту як категорії прагмалінгвістики // Матеріали VI міжнародної наукової практичної конференції «Основні проблеми сучасної науки. 2010». Том 19. Філ. Науки, Софія.ООД, 2010. С. 37–40. [↑](#footnote-ref-96)
97. Заболотська О. О. Роль авторської інтенції у формуванні текстових художніх концептів // Вісник Луганського національного університету імені Тараса Шевченка. Філологічні науки. 2014. № 6(1). С. 171–180. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vluf\_2014\_6%281%29\_\_23 [↑](#footnote-ref-97)
98. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми: Підручник. Полтава: Довкілля-К, 2008. С. 454. [↑](#footnote-ref-98)
99. Бацевич Ф. С. Нариси з лінгвістичної прагматики: Монографія. Львів: ПАІС, 2010. С. 160. [↑](#footnote-ref-99)
100. Почапська-Красуцька О. І. Прагматичний аналіз тексту у курсі «Теорія твору» [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://xn--e1aajfpcds8ay4h.com.ua/pages/view/657 [↑](#footnote-ref-100)
101. Почапська-Красуцька О. І. Прагматичний аналіз тексту у курсі «Теорія твору» [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://xn--e1aajfpcds8ay4h.com.ua/pages/view/657 [↑](#footnote-ref-101)
102. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми: Підручник. Полтава: Довкілля-К, 2008. С. 487. [↑](#footnote-ref-102)
103. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми: Підручник. Полтава: Довкілля-К, 2008. С. 501. [↑](#footnote-ref-103)
104. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми: Підручник. Полтава: Довкілля-К, 2008. С. 515. [↑](#footnote-ref-104)
105. Там само. С. 515–517. [↑](#footnote-ref-105)
106. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми: Підручник. Полтава: Довкілля-К, 2008. С. 519. [↑](#footnote-ref-106)
107. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.27–33. [↑](#footnote-ref-107)
108. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.55–59. [↑](#footnote-ref-108)
109. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.151–158. [↑](#footnote-ref-109)
110. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.160–164. [↑](#footnote-ref-110)
111. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.164–177. [↑](#footnote-ref-111)
112. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.177–181. [↑](#footnote-ref-112)
113. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.181–182. [↑](#footnote-ref-113)
114. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.187–196. [↑](#footnote-ref-114)
115. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.200–204. [↑](#footnote-ref-115)
116. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.196–198. [↑](#footnote-ref-116)
117. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.229–232. [↑](#footnote-ref-117)
118. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.236–239. [↑](#footnote-ref-118)
119. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.240–242. [↑](#footnote-ref-119)
120. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.260–263. [↑](#footnote-ref-120)
121. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.275–279. [↑](#footnote-ref-121)
122. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.359–363. [↑](#footnote-ref-122)
123. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.404–415. [↑](#footnote-ref-123)
124. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.428–431. [↑](#footnote-ref-124)
125. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.449–455. [↑](#footnote-ref-125)
126. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.456–462. [↑](#footnote-ref-126)
127. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.469–473. [↑](#footnote-ref-127)
128. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.481–483. [↑](#footnote-ref-128)
129. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.483–485. [↑](#footnote-ref-129)
130. Багряний Іван. Сад Гетсиманський: Іст. Роман. К.: Школа, 2008. С.485–490. [↑](#footnote-ref-130)