



ПІВДЕННОУКРАЇНСЬКИЙ
**НАЦІОНАЛЬНИЙ
ПЕДАГОГІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**
ІМЕНІ К. Д. УШІНСЬКОГО

АНАСТАСІЯ ЮМРУКУЗ

**ПРОСОДІЯ МОВЛЕННЄВИХ АКТИВ ЗГОДИ
В АНГЛІЙСЬКОМОВНОМУ
ДІАЛОГІЧНОМУ БІЗНЕС-ДИСКУРСІ**

Монографія

Одеса
Видавець Букаєв Вадим Вікторович
2026

Рекомендовано до друку вченою радою Університету Ушинського
(протокол № 13 від 30.04.2026)

Рецензенти:

Шкворчено Н. М. – доктор філологічних наук, професор, завідувач кафедри романо-германської філології та методики викладання іноземних мов Міжнародного гуманітарного університету

Яблонська Т. М. – доктор педагогічних наук, професор, професор кафедри іноземних мов та перекладу Одеського національного морського університету

Петров О. О. – кандидат філологічних наук, доцент, доцент кафедри германської філології, перекладу та зарубіжної літератури Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського

Юмрукуз А.

Ю47 Просодія мовленнєвих актів згоди в англійськомовному діалогічному бізнес-дискурсі : моногр. / Юмрукуз А. Одеса : Видавець БукаєвВадим Вікторович. 2026. 170 с.

ISBN 978-617-7790-71-5

Монографія присвячена дослідженню просодичних характеристик мовленнєвого акту згоди в англійськомовному діалогічному бізнес-дискурсі. У праці висвітлено теоретичні засади вивчення діалогічного бізнес-дискурсу та категорії згоди, зокрема її логіко-філософські, прагматичні та структурні аспекти. Обґрунтовано методику комплексного аналізу просодії, що поєднує перцептивний та інструментально-фонетичний аналізи. Видання адресоване науковцям, викладачам і здобувачам вищої освіти у галузі лінгвістики та міжкультурної комунікації.

УДК 801:81'243:811.111:81'42

ЗМІСТ

Передмова	5
Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ВИВЧЕННЯ АНГЛІЙСЬКОМОВНОГО ДІАЛОГІЧНОГО БІЗНЕС- ДИСКУРСУ ТА КАТЕГОРІЇ ЗГОДИ	7
1.1. Поняття діалогічного бізнес-дискурсу в сучасних лінгвістичних студіях	7
1.2. Категорія згоди в гуманітарній парадигмі	18
1.2.1. Логіко-філософський аспект категорії згоди	18
1.2.2. Категорія згоди: сутність та структура поняття ...	20
1.2.3. Просодія згоди в англійськомовному діалогічному бізнес-дискурсі: стан розробки проблеми	27 33
Розділ 2. МЕТОДИКА ТА ПРОГРАМА ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОСОДІЇ МОВЛЕННЕВОГО АКТУ ЗГОДИ В ДІАЛОГІЧНОМУ БІЗНЕС-ДИСКУРСІ	41
2.1. Загальна характеристика методів дослідження. Формування експериментального корпусу	41
2.2. Перцептивний аналіз матеріалу дослідження	44
2.3. Інструментальний аналіз матеріалу дослідження	49
Розділ 3. ЛІНГВІСТИЧНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ПЕРЦЕПТИВНОГО АНАЛІЗУ МОВЛЕННЕВОГО АКТУ ЗГОДИ В АНГЛІЙСЬКОМОВНОМУ ДІАЛОГІЧНОМУ БІЗНЕС- ДИСКУРСІ	54
3.1. Прагматичні особливості мовленнєвого акту згоди	54
3.2. Лексико-синтаксичні засоби реалізації мовленнєвого акту згоди	66
3.3. Результати аудиторського аналізу просодії мовленнєвого акту згоди	76
3.3.1. Особливості синтагматичного членування	76
3.3.2. Мелодійні характеристики	80
3.3.3. Характеристики гучності	86
3.3.4. Темпоральні характеристики	90

Розділ 4. АНАЛІЗ ТА ЛІНГВІСТИЧНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ІНСТРУМЕНТАЛЬНО-ФОНЕТИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОСОДІЇ МОВЛЕННЕВОГО АКТУ ЗГОДИ В АНГЛІЙСЬКОМОВНОМУ ДІАЛОГІЧНОМУ БІЗНЕС-ДИСКУРСІ	94
4.1. Просодія мовленнєвого акту згоди відповідно до комунікативно- прагматичної спрямованості	94
4.1.1. Мелодійний компонент	94
4.1.2. Динамічний компонент	105
4.1.3. Темпоральний компонент	112
4.2. Просодія мовленнєвого акту згоди з додатковими інтенціональними смислами	117
4.2.1. Просодія мовленнєвого акту впевненої / невпевненої згоди	117
4.2.2. Просодія мовленнєвого акту емоційно позитивно- / негативно-забарвленої згоди	134
ВИСНОВКИ	150
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	157

ПЕРЕДМОВА

Сучасний етап розвитку лінгвістичної науки характеризується посиленою увагою до дослідження мовлення як складного багатовимірного феномена, у якому поєднуються когнітивні, прагматичні, соціокультурні та фонетичні аспекти. Особливого значення набувають студії, спрямовані на вивчення усного діалогічного мовлення в професійних сферах комунікації, зокрема в бізнес-дискурсі, де ефективність взаємодії значною мірою залежить не лише від змісту висловлювання, але й від способів його просодичного оформлення.

Пропонована монографія присвячена комплексному аналізу просодії мовленнєвого акту згоди в англійськомовному діалогічному бізнес-дискурсі. Актуальність дослідження зумовлена зростаючою роллю міжкультурної ділової комунікації, у межах якої адекватне розуміння інтенцій співрозмовника та коректна інтерпретація просодичних засобів стають ключовими чинниками успішної взаємодії. Мовленнєвий акт згоди, будучи одним із базових елементів кооперативної комунікації, виконує важливу функцію регуляції міжособистісних відносин, координації дій та досягнення консенсусу.

Наукова новизна роботи полягає у системному підході до вивчення просодичних характеристик згоди з урахуванням її прагматичних різновидів, інтенціональних відтінків і контексту реалізації в бізнес-комунікації. У дослідженні поєднано теоретичний аналіз із результатами перцептивного та інструментально-фонетичного вивчення мовленнєвого матеріалу, що дозволяє отримати об'єктивні дані про функціонування просодичних засобів у реальному дискурсі.

Структура монографії зумовлена логікою дослідження та відображає послідовний перехід від теоретичного осмислення проблеми до її емпіричного аналізу та інтерпретації отриманих результатів.

У першому розділі окреслено теоретичні передумови вивчення англійськомовного діалогічного бізнес-дискурсу та категорії згоди. Розглянуто

основні підходи до визначення діалогічного бізнес-дискурсу в сучасній лінгвістиці, проаналізовано категорію згоди в межах гуманітарної парадигми, зокрема її логіко-філософські засади, сутність і структурні компоненти, а також висвітлено стан дослідження просодії згоди.

Другий розділ присвячено опису методики та програми дослідження. У ньому обґрунтовано вибір методів аналізу, подано характеристику експериментального корпусу, а також розкрито особливості проведення перцептивного та інструментального аналізу мовленнєвого матеріалу.

У третьому розділі представлено результати перцептивного аналізу мовленнєвого акту згоди. Зокрема, розглянуто прагматичні та лексико-синтаксичні засоби його реалізації, а також проаналізовано просодичні характеристики, включаючи синтагматичне членування, мелодійні, динамічні та темпоральні параметри.

Четвертий розділ містить результати інструментально-фонетичного дослідження просодії мовленнєвого акту згоди. Особливу увагу приділено аналізу мелодійного, динамічного та темпорального компонентів у зв'язку з комунікативно-прагматичною спрямованістю висловлювання, а також виявленню просодичних особливостей згоди з додатковими інтенціональними смислами, зокрема впевненої та невпевненої, позитивно та негативно забарвленої згоди.

Матеріали монографії можуть бути корисними для науковців у галузі фонетики, прагмалінгвістики, дискурсології, а також для викладачів і студентів філологічних спеціальностей. Окремі положення роботи можуть знайти практичне застосування у викладанні англійської мови професійного спрямування та розвитку навичок ефективної ділової комунікації.

Автор сподівається, що результати дослідження сприятимуть подальшому розвитку теорії просодії та поглибленню уявлень про роль інтонаційних засобів у реалізації мовленнєвих актів у сучасному бізнес-дискурсі.

Розділ 1.
**ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ВИВЧЕННЯ АНГЛІЙСЬКОМОВНОГО
ДІАЛОГІЧНОГО БІЗНЕС-ДИСКУРСУ ТА КАТЕГОРІЇ ЗГОДИ**

**1. Поняття діалогічного бізнес-дискурсу в сучасних лінгвістичних
студіях**

Виділення ділового дискурсу в окремий вид дискурсу відбулося наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. з розмежуванням економічної теорії на макро- та мікроекономіку, коли макроекономіка стала сферою функціонування економічного, а мікроекономіка – бізнес-дискурсу [42, с. 122].

Бізнес-дискурс розглядається різними вченими як комунікативний акт [75], макромовленнєвий акт [74], мовленнєва подія [66]. Найбільш узагальнено бізнес-дискурс визначається як «процес усного та писемного спілкування індивідів, основна діяльність та інтереси яких перебувають у сфері бізнесу і спільною метою яких є бізнес» [83, с. 2; 84, с. 2], «вербалізація ділової ментальності, що реалізується в формі відкритої множини текстів (усних, письмових та технічно-опосередкованих), які об'єднані діловою тематикою, в поєднанні з їх екстралінгвістичними факторами» [за Ю. В. Данюшиною, *цит. за* 13, с. 13].

Термін «бізнес-дискурс», як показав аналіз літературних джерел, часто вживається синонімічно до поняття «діловий дискурс», іноді – протиставляється йому. Така нечіткість у вживанні цих понять пояснюється, на наш погляд, по-перше, відсутністю окремих термінів на їх позначення в межах загального поняття *business discourse* в англійськомовних наукових джерелах, по-друге, різницею обсягів понять. У працях, наприклад, [13, с. 13] поняття «бізнес-дискурс» та «діловий дискурс» співвідносяться між собою як окреме та ціле. Так, бізнес-дискурс позиціонується як такий, що властивий товаро-ринковій, комерційній сфері виробництва та фінансів, а діловий дискурс – як офіційний дискурс взагалі (еквівалент функціонального стилю), мовленнєва

практика людей будь-якої спеціальності (включаючи, але не обмежуючись комерційною сферою) [75, с. 8]. У межах даної праці розглядається дискурс, що функціонує саме у комерційній сфері, тобто бізнес-дискурс, проте це поняття з певним застереженням може вживатися синонімічно до поняття «діловий дискурс».

Хоч на функціональному рівні будь-який дискурс, як людське мовлення взагалі, є діалогічним [5, с. 103; 6, с. 407; 68; 96, с. 78; 119, с. 103–105], на формальному рівні за критерієм наявності щонайменше двох комунікантів та зміни комунікативних ролей [48, с.10] здійснюється розрізнення монологічного та діалогічного дискурсів. У фокусі даного дослідження перебуває саме діалогічний бізнес-дискурс (далі – ДБД). Він визначається як «соціально зумовлена мовленнєва подія, що функціонує в інституційно-виробничій сфері, де учасники комунікації мають необхідні повноваження для встановлення та розвитку ділових стосунків та реалізують у процесі взаємодії свої статусно-рольові характеристики, зумовлені виробничими відносинами» [66, с. 4]. Слід зауважити, що діалогічний дискурс охоплює також і полілог, адже полілог є лише сукупністю діалогів, що перехрещуються [66, с. 49].

Л. Р. Безугла узагальнює специфічні комунікативні властивості діалогічного дискурсу таким чином: наявність мовця й адресата, які можуть бути й колективними; наявність зміни спрямованості ходів (комунікативних ролей); складність лінійного розгортання, можливість взаємного накладання ходів; тематична єдність; перевага спонтанного мовлення; шаблонність мовленнєвої взаємодії, яка є основою процесу конвенціоналізації смислів; імпліцитність мовного вираження; переважно усний спосіб здійснення; значна роль міміки, жестів та інших невербальних засобів; національна специфіка [7, с. 12].

Діалогічний бізнес-дискурс є гетерогенним явищем, він охоплює різні субсфери загальної бізнес-сфери. Функціональна типологія ДБД містить ряд підвидів, як-от:

1) навчально-академічний бізнес-дискурс, сфера функціонування – бізнес-тренінги та бізнес-консалтінги;

2) організаційно-корпоративний (професійний) дискурс, який поділяється на:

а) публічний бізнес-дискурс – дискурс нарад, виступів керівників компаній перед персоналом, бізнес-конференції тощо;

б) дискурс професійного ділового спілкування – переговори, спілкування з клієнтами [75, с. 18].

Залежно від механізму взаємодії інтенцій комунікантів виділяються три типи ДБД: 1) доповнюючий тип, що розвивається в інтересах одного з комунікантів, найчастіше того, хто перебуває на вищому щаблі влади, метою якого є віддати розпорядження або отримати інформацію; 2) координативний тип, якому властива узгодженість інтенцій комунікантів; та 3) трансигентний тип, що характеризується розбіжністю вихідних інтенцій комунікантів та метою якого є ліквідувати конфлікт та дійти згоди [75, с. 19].

Залежно від підвиду, бізнес-дискурс може виконувати різні функції, хоч загалом такий дискурс є симбіозом декількох функцій. Так, до головних функцій ДБД належать такі:

– пізнавальна або інформативна – її сутність полягає в передачі інформації;

– аргументативна або переконуюча – характеризується здійсненням впливу на співрозмовника. Л. В. Курчак, зокрема, зазначає, що специфічною рисою будь-якої бізнес-комунікації є реалізація не тільки і не стільки функції передачі інформації, а в першу чергу аргументативної взаємодії [36, с. 16]. Ця функція найповніше реалізується у дискурсі нарад, переговорів, презентацій, реклами;

– освітня – передача бізнес-знань; сфера реалізації – бізнес-тренінги, бізнес-консалтинг;

– регулятивна – регулює відношення в межах ділової спільноти, реалізується, як правило, у письмових документах – уставах компаній, діловій кореспонденції, нарадах тощо;

– соціально-ритуальна – спрямована на підтримку нормами звичаїв соціально-культурної поведінки, наприклад, встановлення контактів, прощання і т. ін.;

– експресивна – виражає та передає почуття, оцінки, погляди та установки комунікантів [33, с. 18; 36, с. 16].

Кожен дискурс має свою прагматичну спрямованість, тобто зумовлений певним комунікативним наміром автора вплинути на адресата [7]. Прагматична спрямованість унісонного ДБД полягає у намірі адресанта вплинути на адресата таким чином, або досягти згоди, домовленості в певному питанні [36, с. 11; 93]. Проте прагматика дискурсу маніфестується не тільки у його впливі на адресата, а й у здатності передавати приховану інформацію про автора, сферу та умови комунікації і т. ін. [83, с. 241]. Тому функціонально-прагматичний підхід до аналізу ДБД, у межах якого виконується дане дослідження, передбачає його комплексний розгляд, а саме: дослідження ДБД як інтерактивної діяльності учасників спілкування з урахуванням, зокрема, фактору адресата, засобів здійснення впливу, вербальних комунікативних стратегій, особливостей комунікативних ходів в єдності їх експліцитного та імпліцитного змістів [62, с. 94], екстралінгвістичних факторів, стилістичних особливостей, взаємодії модусу та диктуму.

Бізнес-дискурс належить до інституціонального, статусно-орієнтованого типу дискурсу, тобто є спілкуванням у «заданих рамках статусно-рольових відношень» [83]. Бізнес-дискурс виділяється в системі інституціональних типів дискурсу на базі таких типових ознак як: а) мета; б) учасники; в) хронотоп; г) цінності; д) специфічна картина світу; е) тональність; є) жанрове різноманіття [66, с. 10–11].

Метою бізнес-дискурсу є взаємовигідна професійна діяльність; а за умов ринкових відносин – отримання максимального прибутку [83].

Учасники ділового дискурсу – це ділові люди, що пов'язані інтересами справи та мають повноваження для встановлення, розвитку ділових відносин та вирішення проблем [66, с. 11]. Комунікативні ролі адресата і адресанта у ДБД чітко фіксовані [26, с. 71]. Рольові відносини комунікантів перебувають в площинах бізнес / не-бізнес сфера, ієрархія / рівність та близькість / дистантність. Так, згідно з першим принципом, бізнес-спілкування може представляти собою спілкування між інтерактантами, які відносяться до певних ділових груп, тобто тих, що належать до груп «бізнес» – «бізнес» (наприклад, ділові партнери, бізнесмени різних сфер ділової діяльності); або тих, які належать до груп «бізнес» – «не-бізнес» (наприклад, продавець – покупець, консультант – клієнт) [75]. За напрямом виділяються три типи бізнес-спілкування, що зумовлюють специфіку бізнес-дискурсу – висхідне (підлеглий – керівник), низхідне (керівник – підлеглий) та горизонтальне (співробітники, ділові партнери). За горизонтальним напрямком опозиція представлена близькістю / дистантністю, що зумовлена відповідним ступенем регламентованості спілкування [66, с. 11].

Хронотопними ознаками бізнес-дискурсу є реалізація у спеціально, заздалегідь домовленому, призначеному місці (переговорна кімната, конференц-зал) та найчастіше в узгоджений учасниками час [75, с. 16].

Риторика ділового дискурсу аксіологічно детермінована; тобто у процесі ділової комунікації вербалізуються основні цінності ділової культури – матеріальний успіх та розподіл отриманих ресурсів [75, с. 17].

Для досягнення адекватного прагматичного ефекту адресант дискурсу орієнтується як на суму інформації, що транслюється у процесі комунікації, так і на запас спеціальних знань адресата, його когнітивний простір [25, с. 13]. Тому одним із факторів ефективності комунікації учасників бізнес-дискурсу є пресупозиції як загальний фонд знань адресанта та адресата, загальна

«професійна» картина світу, яка актуалізується через базові поняття ділової культури, професійно спрямовані ідеї та концепти, норми міжособистісної поведінки, що детермінують ділове спілкування, ціннісні орієнтації, схеми, фрейми стереотипних ситуацій, спеціальний тезаурус; тобто знання, що вербалізуються у текстах ділового спрямування на лінгвокогнітивному рівні.

Тональність бізнес-дискурсу, що позначає характер взаємовідношень між комунікантами [98], визначається такими параметрами як серйозність, інформативність, ритуальність, прагнення до унісону. Проте, як зазначає В. І. Карасик, жоден із дискурсів не є тонально гомогенним [*цит. за* 68, с. 143].

До жанрів бізнес-дискурсу зараховують співбесіди, інтерв'ю, переговори, презентації, тренінги, різні види листів і т. ін. [75, с. 20].

Важливу роль в організації бізнес-дискурсу відіграє культурний чинник, що зумовлює визначення формульних моделей етикету та мовленнєвої поведінки в цілому, використання певних вербальних і невербальних засобів спілкування, адже мова вербалізує національну картину світу [44]. Лінгвокультурний чинник зумовлює виділення поняття національного стилю ведення бізнесу, що формується національною культурою [78, с. 77–79; 80, с. 40–43; 99, с. 225].

Для встановлення впливу культурного чинника на реалізацію спілкування вченими запропоновані певні класифікації культур [99, с. 24–137; 282]. Американська культура моноактивна; її представникам у діловому спілкуванні властиві чітке планування бесіди, жорстке дотримання теми, стримана жестикуляція та міміка, рідкі перебивання партнера [99, с. 68–114]. Маскулінність мовлення в цілому проявляється у його безкомпромісності, що зумовлено високим рівнем гендерної диференціації [Lewis, с. 85–107]. Індивідуальність американської культури, яка, на думку деяких дослідників [75, с. 18], пов'язана з релігією регіону – християнством у його протестантському варіанті – виражається у цінності особистого вибору та схильності до самопозиціювання [80, с. 14–16]. Американці нетерпимі до

невпевненості, що виражається у експліцитності їх мовлення. Дистанція влади в американській культурі дуже низька, типовим є спілкування «на рівних» [105, с. 24–78, 109–137]. Бізнес-текстам, створеним на американському варіанті англійської мови, властивий більший, у порівнянні із британським варіантом, ступінь неофіційності, оригінальність композиції, що демонструє деяке зниження дистанційованості і категоричності в мовленнєвій взаємодії [105].

Важливим прагматичним фактором дискурсоутворення виступає фактор адресата, що спонукає мовця до вибору певних мовних знаків, певного способу викладу інформації, стилю поведінки [29, с. 19], тобто здатен впливати на розвиток дискурсу з точки зору його відповідності / невідповідності умовам спілкування.

Орієнтація на адресата зумовлює також необхідність дотримання принципів Ввічливості та Кооперації, хоч потреба бути однозначно зрозумілим та покликана цим експліцитність викладу часто порушує ці принципи [67; 82 с. 14; 109, с. 169]. Як зазначає Х. Келі, учасники ділового спілкування іноді стоять перед двома дилемами: наскільки правдиву інформацію викладати іншій стороні та наскільки вірити викладеній нею інформації [101, с. 61]. Це свідчить про те, що в діловій комунікації не завжди дотримуються максими якості та кількості. Так, за даними дослідників [88, с.192; 117] американські компанії при самопозиціюванні дуже часто порушують максимум скромності. Необхідність бути зрозумілим зумовлює експліцитний виклад інформації [82, с. 14; 109, с. 169], при цьому, чим більш регламентоване ділове спілкування, тим нагальнішою стає потреба в експліцитності [87, с. 144]. Так, у ДБД переважає змістово-фактуальна інформація; у той час як змістово-підтекстова інформація є факультативною [цит. за 75, с. 19].

У межах функціонально-прагматичного аналізу ДБД уваги потребують його стилістичні особливості, адже «все те, що...кваліфікується як стилістично марковане, у тій самій мірі входить до складу і прагматики

мовного використання» [цит. за 75, с. 19]. Серед ознак, що характеризують ділове мовлення загалом виділяють такі: 1) безособистісність 2) стандартизованість 3) точність 4) однозначність 5) прагматичність [16, с. 10, 14; 33, с. 18; 94, с. 57].

Функціонально-стильові особливості ДБД зумовлені тим, що бізнес-дискурс як дискурс офіційний є досить регламентованим, з одного боку; з іншого боку, діалогічний, інтерактивний характер цього дискурсу позначається на його певній дерегламентації. Крім того, діалог у бізнес сфері композиційно може бути сукупністю монологів, коли взаємний обмін думками трансформується з діалога у своєрідне чергування різних за обсягом монологів, у цьому випадку його мовлення стилістично наближається до монологічного. У функціональному плані ДБД може бути як елементарним поєднанням комунікативного акту та реакції на нього, так і великою будовою з численними трансакціями [77, с. 588].

На синтаксичному рівні в англійськомовному ДБД виділяються такі ознаки як: прості синтаксичні конструкції, самопереривання (що веде до негладкості мовлення), повтори, вставні слова та конструкції, еліптичні конструкції різних видів (зумовлені спільністю апрещепційної бази учасників, конситуацією спілкування та контекстом), синтаксичний паралелізм тощо [74].

На морфологічному рівні бізнес-дискурсу властиві триелементні сполуки (*feel-good factor, human-resource manager*), наявність віддієслівних іменників (*pay-off, buy-out*), складних слів за моделлю N (Adj)+Participle II (*high-priced, market-driven*), використання іменників у множині (*shares, stocks*) [74, с. 52].

Головною особливістю лексичного складу ДБД, зважаючи на експліцитний характер викладу інформації, є використання слів з однозначною семантикою. У цілому ж лексичний склад ділового мовлення представлений

трьома пластами: нейтральна, загальноповживана лексика, яка є основою його наповнення; загальноспеціальна лексика та спеціальна термінологія [49; 64].

Серед інших особливостей лексики усного ділового мовлення виділяють обмежене вживання синонімів, які вносять нові відтінки значення, поширене використання антонімів, що дають контрастну характеристику подіям, явищам та діям, вживання напівтермінів (терміновані та детерміновані слова, наприклад, *loan, rate of interest, to secure for money*), етикетних та компліментарних слів [35, с. 123; 49].

Важливе місце в словниковому складі усного діалогічного ділового мовлення посідають фразеологічні одиниці, які мають квазітермінологічний характер, їх призначенням є приховати індивідуальність учасників спілкування. Найчастіше в бізнес-дискурсі використовуються фразеосхеми (*to resolve our mutual problems, to share our comments, to reach an agreement*), кліше та ідіоматичні звороти (*on the agenda, let's get down to business*) [15, с. 31].

Також помітною рисою сучасного бізнес-мовлення є наявність ноологізмів, утворених різним способом, наприклад, *Californication* [107].

Специфічною рисою англійськомовного ДБД, як вже було зазначено, є «ввічливий» характер його мовлення, що виражається у використанні деінтенсифікаторів (*downtoners*) на кшталт *a bit, slightly*, модальних фраз (*I'm afraid*), вираженні точки зору у формі запитання тощо [35].

На фонетичному рівні до типових рис ДБД зараховують наявність фонемних модифікацій (пролонгація / редукція голосних та приголосних) та раціонально-логічний тип інтонування (загальна плавність ритмічного та мелодійного контурів, перевага коротких фраз та реплік, наявність великої кількості пауз, середній темп та гучність [39, с. 9–12; 50].

Стилістичні особливості офіційно-ділового мовлення пов'язані також з культурою мовлення. До якостей ділового мовлення належать такі: правильність, тобто відповідність мовної структури існуючим мовним нормам; логічність, що характеризує зміст мовлення; чистота – відсутність зайвого

використання канцеляризмів; доречність – добір мовних засобів, завдяки якому мовлення відповідає цілям та умовам спілкування; короткість – відсутність частих повторів одних й тих одиниць; багатство лексичне, фразеологічне, семантичне, інтонаційне та структурне; доступність – викладення думки в якомога простішій формі.

Однією з обов'язкових ознак діалогу, як було зазначено, вважається зміна комунікативних ролей, яка в ДБД відбувається найчастіше з ініціативи мовця імпліцитно або шляхом «нульової» регуляції [цит. за 75, с. 21]; у сильно регламентованих інтеракціях можлива експлікація зміни ролей у метакомунікативних висловлюваннях, наприклад, голови наради, зборів і т. ін.. На думку деяких дослідників, для англійськомовного ДБД типова гладка, без зайвих переривань зміна комунікативних ролей, а адресатні переривання, якщо й мають місце, то вони спрямовані на дотримання максимум кількості та релевантності [66, с. 6], за результатами аналізу інших, переривання – досить часте явище ділового мовлення, адже спілкування в інституційній сфері зумовлено принципом кооперативності завдання, що вирішується сумісно. Таке протиріччя пояснюється, на наш погляд, занадто узагальненим характером висновків, адже мова різних регістрів ДБД неоднорідна [106, с. 225], вона залежить від конкретного жанру бізнес-дискурсу, ступеню його регламентованості, спонтанності мовлення, відповідних стилістичних особливостей і т. ін.

Незважаючи на загальну регламентованість ділового дискурсу, останнім часом дослідники фіксують тенденції до зниження його офіційності, функціонально-прагматичної дерегламентації та деконвенціоналізації [92]. З позиції функціонально-синергетичного аналізу, формування цих тенденцій зумовлено трансформаційними змінами функціонального простору англійського бізнес-дискурсу внаслідок взаємодії його нелінійної системи з динамічно еволюціонуючим зовнішнім середовищем (екстралінгвістичною ситуацією – ростом економічного розвитку, інтенсифікацією ділової

активності представників різних класів суспільства, змінами в укладі світу бізнесу; загальною концептуальною системою комунікантів, системою мови) [цит. за 75, с. 21]. Зокрема, відзначаються такі характерні риси еволюції англійськомовного бізнес-дискурсу, як:

а) зниження клішованості, використання зниженої лексики – розмовних зворотів, молодіжного сленгу, жаргонізмів;

б) спрощення синтаксичних конструкцій, використання переважно простих, коротких речень у граматиці;

в) переорієнтація на образність, виразність та емоційність, використання гумору, емоцій у комунікативних стратегіях і тактиках формування функціонального простору [цит. за 75, с. 21].

У будь-якому дискурсі протиставляються фактичний зміст (диктум) та індивідуальна оцінка фактів (модус). Офіційному дискурсу властива переважно об'єктивна модальність, яка виражає характер відношення того, що повідомляється, до дійсності. Основу суб'єктивної модальності як мовної категорії складає категорія оцінки [37, с. 27]. Бізнес-дискурс характеризується раціональною оцінкою, емоційна оцінка не є типовою.

Окрім вербальних у діловій комунікації використовуються також і невербальні засоби взаємодії, до яких належать специфічні проксемічні та кінесичні компоненти, візуальні сигнали, паралінгвістичні засоби [77; 78, с.48–76; 80, с. 140].

Отже, бізнес-дискурс належить до інституціонального, статусно-орієнтованого типу дискурсу із суворо регламентованими статусно-рольовими відношеннями. ДБД є вербалізованою у тексті конвенціональною, ситуативно зумовленою комунікативною інтеракцією, учасники якої мають необхідні повноваження для встановлення та розвитку ділових відносин. Прагматична спрямованість ДБД полягає у намірі адресанта вплинути таким чином на адресата, або досягти згоди в певному питанні. Функціонально-стильові особливості ДБД зумовлені його регламентованістю та конвенціональністю, з

одного боку, та діалогічним, інтерактивним характером цього дискурсу, що позначається на певній дерегламентації, з іншого боку.

1.2. Категорія згоди в гуманітарній парадигмі

Згода як багатоаспектна категорія виступає об'єктом таких соціогуманітарних дисциплін як філософія, зокрема, соціальна філософія, риторика, логіка, соціологія, теорія конфліктології та лінгвістика [12].

1.2.1. Логіко-філософський аспект категорії згоди

Філософська онтологія розглядає згоду в контексті загальних начал Універсуму. Ще Аристотелем було відмічено, що узгодженість характеризує певний ступінь впорядкованості, співвіднесеності та організованості Всесвіту [19]. Тобто згода (консенсус) є загальною властивістю універсуму, що є об'єктивним атрибутом усіх сфер природи, соціуму та людини, який проявляється в єдності та протилежності з конфліктом, досягненні гармонії, симетрії частин цілого в певних співвідношеннях [19]. На праксіологічному рівні згода розуміється як одностунність, однакові з кимось думки, почуття, наміри; як духовний та психологічний стан тих, хто не тільки погоджується на спільну справу, а й приймає в ній участь [19]. М. Г. Алієв відзначає, що згоду продуктивніше розуміти не як апіорно задану однудушність, а як процедуру взаємного відкриття сторонами нових смислів кооперації, сумісної відповіді на зовнішні виклики [цит. за 75, с. 24]. Згода іманентно суперечлива, при певних умовах вона може переходити в свої антиподи; з цієї точки зору згода містить у собі навіть незгоду.

Ідея згоди стала основою договірної концепції функціонування суспільства та держави [19]; зокрема, Т. Гоббс розглядав суспільство як згоду більшості населення, а державу – як результат загальної згоди [14]. За

Ф. Тьоннісом, згода вважається центральною категорією соціології, що вивчає взаємодію [118, с. 123].

У теорії конфліктології під згодою розуміється гармонізація суспільства [45, с.8]. При цьому згода є діалектично пов'язаною зі своїм антиподом – конфліктом, який є не лише негативним, а й позитивним фактором, виконуючи в суспільстві такі функції як інноваційну, нормоутворення, групоутворення і т. ін. [45, с. 24–29; 93, с. 6–7].

Поняття згоди часто використовується в значенні гармонії [12, с. 205;], що лягло в основу риторичної концепції гармонізуючого діалогу. Ключове положення в системі понять концепції гармонізуючого діалогу займає риторичний ідеал, який передбачає гармонізуючий та примирливий характер взаємодії учасників мовленнєвого спілкування, узгодженого (рос. со-гласного) звучання різних голосів у діалозі життя. Тобто згода виступає як провідна тональність діалогу. Своє крайнє вираження дана концепція знаходить у риторичній софістичній думці, на думку яких у дебатах головним є навіть не істинність або хибність пропозицій, а згода або незгода учасників обговорення [цит за 75, с. 25].

У логіко-філософських працях поняття згоди тісно корелює з поняттям істини [12, с. 13], яка належить до основних концептів, що регулюють ставлення людини до дійсності та інших людей. При цьому розрізняють істину екзистенціальну (трансцендентну, абсолютну), що існує незалежно від уявлень про неї, та епістемічну, як ту, що відповідає дійсності через призму суб'єктивної оцінки. З погляду комунікації інтерес представляє саме епістемічна істина – її повідомляють, про неї сперечаються, її доводять та стверджують [12, с. 13; 111, с. 1755].

У конвенціональній концепції (А. Пуанкаре, П. Дюгем, Т. Кун) істина визначається як результат згоди. Комунікативна філософія, що стала результатом зміни парадигми у процесі відходу від «філософії свідомості» та переходу від соціології цілераціональної дії до соціальної теорії комунікативної

дії, критерієм істини та визначальним фактором етично-правових дій вважає консенсус, що найповніше досягається в трансцендентальній комунікації [56, с. 37–38]. Це пов'язано з тим, що ми погоджуємося лише з думками, які вважаємо істинними, такими, що відповідають дійсності та нашому уявленню про норму, та не погоджуємося з такими, що їм не відповідають [12, с. 14; 52, с. 5].

За формальними ознаками згода є логічним судженням, що за якістю зв'язку суб'єкту та предикату належить до ствердження (за класифікацією Е. Канта – до категорії реальності). Відношення згоди спирається на такі логіко-філософські категорії й поняття як «тотожність», «істина», «достовірність» та «наявність альтернативи» [12, с.19].

Таким чином, згода в логіко-філософському аспекті – це упорядкованість, односторонність, гармонія, істина.

1.2.2. Категорія згоди: лінгвістичний аспект

Лінгвістика розглядає згоду у трьох основних аспектах: комунікативному, який розуміє згоду як спільну думку, що має змістове наповнення та емоційний аспект і виступає результатом взаємодії співрозмовників; логіко-змістовому, що передбачає аналіз семантичного наповнення терміну «згода», та формальному, який орієнтований на встановлення співвідношення семантики згоди та її структури (форми), що дозволяє з'ясувати мовну сутність унісону [12, с. 18–19; 32, с. 8–9].

Український тлумачний словник наводить наступне визначення згоди: позитивна відповідь, дозвіл на що-небудь || Взаємна домовленість; порозуміння || спільність поглядів, думок » [19].

Згода як лінгвістична категорія визначається як специфічне явище діалогічної модальності, що передбачає вираження тотожності, збігу позицій суб'єкта мовлення з точкою зору, висловленою іншим суб'єктом мовлення. Проте деякі дослідники вважають таке трактування занадто прямолінійним,

адже згода не завжди може бути інтерпретована як абсолютна тотожність точок зору, а неповний збіг точок зору не завжди є незгодою; між ними існує певна зона перехідності [цит. за 75, с. 27]. На нашу думку, така суперечність поглядів пояснюється тим, що перше визначення дефінує згоду як інваріант, тоді як у другому випадку згода розглядається у сукупності відтінків її прагматичних смислів. Ця суперечність знімається у визначеннях згоди як *повного або неповного* збігу точки зору комуніканта із висловлюванням комунікатора.

Серед учених не існує єдиної думки щодо віднесення згоди з незгодою до однієї категорії, чи до різних категорій. Так, Т. М. Колокольцева розглядає згоду як протиставлену категорії незгоди та вважає поєднання комунікативних значень згоди і незгоди в єдину категорію неправомірним, посилаючись на те, що вони є «діаметрально протилежними як за своєю комунікативною спрямованістю, так і за прагматичними результатами, що досягаються» [цит. за 75, с. 25]. Висловлювання ж, що реалізують значення перехідної зони (часткова згода, згода з певною частиною попередньої репліки, псевдозгода і т. ін.) сприймаються як складна думка, унісонно-дисонансний синтез [12, с. 22], проте яка саме категорія – згоди або незгоди – в них імплементується, не уточнюється. Інші ж лінгвісти [3] (чиєї точки зору дотримуємося і ми) розглядають згоду та незгоду як форми єдиної категорії консентності, полюси якої (власне згода та незгода) «такі ж нерозривні між собою як і протиставні... та за певних умов комунікації вони можуть взаємозамінюватись, зберігаючи зв'язок між собою як дві сторони одного цілого» [3, с. 11]. Тобто згода та незгода є різними поняттями в межах однієї категорії консентності, а поняття, як відомово, класифікуються за суттєвими ознаками, проте можуть поступово переходити одне в інше. При цьому відсутність чіткої межі не заважає розрізненню цих понять. У межах такого розуміння не виникає питання категоріальної віднесеності проміжних значень згоди / незгоди.

Категорія згоди кваліфікується різними лінгвістами як функціонально-семантична, комунікативна, когнітивно-комунікативна, логіко-синтаксична

[12; 38; 84]. На наш погляд, у такій різниці кваліфікацій немає протиріччя, як зазначають деякі дослідники [12], адже згідно з конкретною метою конкретного дослідження на перший план можуть виходити ті чи інші ознаки згоди. Цим пояснюється той факт, що навіть у дослідженнях одних і тих самих вчених, згода часто розглядається як, наприклад, семантична та комунікативна категорія, когнітивно-комунікативна та семантична і т. ін.

Семантична категорія згоди – універсальний засіб концептуалізації дійсності в мовній картині світу, вона реалізується в конкретному мовному матеріалі та передає ставлення до «стану справ», позначає засоби творення мовлення. Змістовою основою концепту «згода» є сема «результату мовленнєвого спілкування», а до його головних ознак відносяться націленість співрозмовників на результат дії, досягнення результату сумісними зусиллями, рівноположеність у мовленнєвих діях кожного учасника та орієнтування у своїх вимогах на посильні обставини, тобто на єдність умов та єдність тематичного простору, встановлення взаємної відповідності частин цілого, гармонії, які виявляють свою функціональну специфіку в протилежність концепту незгоди [цит. за 75, с. 28].

Згода вважається центральним поняттям у загальнолюдському мовленнєвому контакті між комунікатором та комунікантом, що бере участь в організації та / або урегулюванні комунікативного процесу [54, с. 290;], з огляду на це згода найчастіше розглядається саме як категорія комунікації та комунікативної свідомості [12].

Н. К. Войцехівська розглядає згоду як самодостатню когнітивно-комунікативну категорію, суть якої полягає у збігу поглядів співрозмовників; інакше кажучи, категорію, орієнтовану на продовження діалогу з метою досягнення взаєморозуміння між його учасниками [12, с. 24].

К. А. Оразолінова розглядає згоду як інтенціональний концепт, що складається з понятійного, образного та ціннісного компонентів. До понятійного компоненту цих концептів входять позитивна реакція – прийняття

позиції співрозмовника; образна складова пов'язана з емоційним станом людини (наприклад, у російській – вона асоціюється із співзвучністю голосів, в англійській – відображає ставлення однієї людини до іншої) та ціннісна складова, яка зумовлюється його гармонізуючою функцією в мовленнєвому спілкуванні [цит. за 75, с. 10–11].

Згода як логіко-синтаксична категорія бере участь у формуванні і виявленні предикативності – найголовнішої ознаки речення, якою виражається відношення наявного в реченні змісту до дійсності [38, с. 6].

У межах даного дослідження згода розглядається в контексті мовленнєвої взаємодії, де зв'язок реплік згоди з ініціальними репліками передбачає інтенціонально-психологічне відношення між співрозмовниками, тобто йдеться не про відношення між репліками, а про відношення між суб'єктами висловлювань, прояв інтеракціональних відношень. Концептуальний фрейм згоди, що інтерактивний, охоплює суб'єкта згоди (агент), предикат згоди та об'єкт згоди (особу, з якою суб'єкт погоджується – бенефактив, та зміст згоди – об'єктив) [цит. за 75, с. 30].

Спілкування – це завжди взаємодія суб'єктів, а не поєднання симетричних діяльностей, що розвиваються паралельно. Під час мовленнєвої взаємодії співрозмовники здійснюють певний обмін знаннями, мають змогу прилучитися до ментального простору співрозмовника, його концептуального світу; при цьому у процесі пошуку смислу висловлювання відбувається створення нового спільного когнітивного простору. Мовленнєва взаємодія при цьому може мати конфліктний, атональний характер, тобто бути спрямованою на конфронтацію із співрозмовником; або позитивною, емпатійною, міметичною, орієнтованою на кооперацію. На противагу протидії як формі мовленнєвої взаємодії, коли репліка-стимул та репліка-реакція перебувають у конфронтації в когнітивному, волітивному, емоційному та дискурсивному аспектах [цит. за 75, с. 31], згода є формою мовленнєвої взаємодії, що передбачає узгодженість у вищезгаданих аспектах.

Згода виступає також інтенцією [цит. за 75, с. 31], яка, реалізуючись у мовленнєвій інтенції, а далі – у конкретному висловлюванні, забезпечує розвиток мовленнєвої взаємодії. На протязі всієї мовленнєвої взаємодії відбувається кодування у вербальну форму та декодування, інференція інтенцій. Ядерна інтенція згоди разом із додатковими, периферійними інтенціональними відтінками створює такий смисл, що належить одночасно адресанту та адресату та який є результатом мовленнєвої інтеракції.

Таким чином, згода у роботі розглядається як інтеракційно-прагматична категорія, суть якої полягає у спільності точок зору комунікантів та, як наслідок, формуванні обопільної інтенції щодо подальшого розвитку позитивної, конструктивної мовленнєвої взаємодії.

Принципово важливим видається розмежовувати два аспекти дослідження згоди – 1) згода як тональність та лінія поведінки в діалозі та 2) згода як окрема комунікативна реакція на висловлювання співрозмовника (тобто як мовленнєвий акт).

Згода є однією з головних ліній цілісності діалогів – тональною єдністю діалогу, однією з «найважливіших форм діалогічних відношень» [6, с. 25]. Розглядаючи згоду як лінію поведінки в діалогічному дискурсі, необхідно звернутися до сформульованого П. Грайсом принципу Кооперації, головна ідея якого полягає в тому, що «твій внесок на даному етапі діалогу повинен бути таким, якого вимагає сумісно прийнята мета цього діалогу» [97, с. 45]. Це пояснює те, що в мовленні найчастіше віддається перевага актам згоди [108, с. 199–200; 124, с. 79], у діалогічному мовленні найбільш частотними є саме репліки згоди [цит. за 75, с. 32]. Таким чином, глобальною метою будь-якого унісонного діалогічного дискурсу є прагнення до кооперації, єдності, згоди [66]. Аналогічні ідеї знаходимо в постулатах принципу Ввічливості, до якого поряд з максимами такту, великодушності, схвалення, скромності, симпатії входить максима згоди. На думку Дж. Ліча, її смисл полягає в тому, щоб «зробити мінімальною незгоду та досягти максимальної згоди між собою та

іншим» [104, с. 132]. При цьому слід розрізняти порушення максимум цих принципів на поверхневому та глибинному рівнях, адже експліцитне порушення цих постулатів не завжди є некооперативним на рівні глибинного смислу дискурсу [96, с. 41].

Згоду класифікують на підставі таких ознак як об'єм, ступінь категоричності, впевненості, манера вираження (експліцитність / імпліцитність), стилістично-етикетна забарвленість, емоційність [52].

Так, відповідно до об'єму, згода буває повною, коли намір комуніканта повністю співпадає з наміром комунікатора, або частковою, у випадку, якщо намір комуніканта, відповідно, лише частково співпадає з наміром комунікатора. В останньому випадку адресат виражає своє позитивне відношення лише до певної частини того, що було сказано співрозмовником, або невпевненість щодо висловлення загалом [12, с. 109–183]. Алокутивним маркером часткової згоди є протиставний сполучник у конструкціях на кшталт *yes, but...* [12, с. 38].

Ознака об'єму згоди корелює з ознаками категоричності / некатегоричності, впевненості / невпевненості, які нашаровуються на об'єктивне модальне значення дійсності і підсилюють його [69; с. 4]. Категоричність згоди є показником впевненості у своїй модальній позиції. Термін «категоричність» корелює із такими поняттями, як «рішучість», «впевненість», «повнота», «завершеність», «безапеляційність» і т. ін. [12; 69], відповідно, до терміну «некатегоричність» відносно синонімічними виступають поняття «нерішучість», «невпевненість», «неповнота», «незавершеність». Для вираження поняття впевненої / невпевненої згоди дослідниками використовуються такі антиномії, як: власне впевнена / невпевнена згода, категорична / некатегорична згода [52], сильна згода / слабка згода (*strong / weak agreement*) [111], абсолютна / відкладена згода (*absolute / delayed agreement*) [112]. З точки зору прагматичної спрямованості найбільш

вдалою, на наш погляд, є поняття «впевнена / невпевнена» згода, адже саме вони найкраще передають сутність відповідної інтенції.

Між впевненою згодою та невпевненою згодою можуть виникати перехідні явища. Балансуючи між унісоном та дисонансом, такі висловлення маркують або відношення часткової згоди (що тяжіють до незгоди), або відношення часткової незгоди (що тяжіють до унісону). Для вираження повної / часткової, категоричної / некатегоричної згоди використовуються інтенсифікатори та деінтенсифікатори [111].

За манерою згода може мати експліцитне або імпліцитне вираження. В основі акту експліцитного вираження згоди лежить інваріантна перформативна формула, семантичний зміст якої може бути представлений у вигляді конфігурації «Я виражаю свою згоду (погоджуюсь) з Вами в тому, що...». А. Вежбицька формулює прагматичну сутність експліцитної згоди наступним чином: *Я згоден з тобою* означає: «Бажаючи зробити так, щоб ти знав, чи думаю я так само, як ти, я говорю: я думаю, що ти не маєш рації» [121, с. 272]. Для епізодів взаємодії в межах формальної, офіційно-ділової ситуації, найхарактернішою вважається експліцитна згода; імпліцитність у таких ситуаціях свідчить про вимушений характер згоди.

Стилістична варіативність засобів вираження згоди зумовлена ситуацією мовлення та адекватністю використання тих чи інших мовних та мовленнєвих засобів. Етикетна варіативність, яка пов'язана зі стилістичною варіативністю, проявляється у можливості вибору варіантів ввічливого чи брутального вираження згоди відповідно до етикетного «регістру». Етикетна прийнятність помітно змінюється в залежності від рангової співвіднесеності мовців [цит. за 75, с. 33].

Емоційність та експресивність при вираженні згоди може реалізовуватися різними шляхами – повторами неподільних речень, використанням форм згоди в імперативній формі, за допомогою інтенсифікаторів та інтонації. Експресивні варіанти реалізації згоди часто

підкреслюють рівновагу соціальних ролей комунікантів, добровільність згоди та демонструють демократичну манеру ведення розмови [11, с. 66], що не є загалом властивим офіційному спілкуванню.

Категорія згоди реалізується у мовленні різними засобами. Виділяють два структурно-семантичних типи вираження згоди – синтаксичний та лексичний. До першого відносяться монопропозиціональні та поліпропозиціональні моделі речень, що мають ілокутивне призначення виражати згоду, як то конструкції з експліцитним або імпліцитним повтором; до другого – коло лексики, яке утворює лексико-семантичну групу із значенням згоди – комунікативи згоди – стереотипні та нестереотипні (*right, correct*), прислівники-модифікатори (*absolutely, possibly*), фразеологічні конструкції (*go along with, call it a deal*) [11; 52, с.7–14; 53; 54].

Особливого значення категорія згоди набуває у ДБД, адже досягнення згоди, порозуміння, вирішення проблеми є найчастіше головною метою цього виду дискурсу. Загальна макроінтенціональна спрямованість на згоду реалізується при цьому як у межах тональності цілого дискурсу, так і в конкретних мовленнєвих актах (далі – МА) згоди.

1. 2. 2 Мовленнєвий акт згоди у прагмалінгвістичних дослідженнях

Для визначення сутності МА згоди слід звернутися до аналізу поняття МА загалом. У класичній теорії під МА розуміють сукупність операцій, які складають фізичну дію, що інтерпретується як мінімальна одиниця мовленнєвої діяльності, нерозкладна на інші акти [116, с. 152]. У цьому тлумаченні МА – це дія, що здійснюється за допомогою висловлювання [124, с. 47]; МА обмежується аспектами мовця та його інтенцій. Проте поняття МА отримує новий зміст у контексті інтеракціональної парадигми, яка підкреслює активну роль слухача, звертає особливу увагу на контекст та ситуацію, пресупозиції комунікантів. Так, МА розглядається не як дія (адже в

комунікативній події комуніканти не лише передають ідеї – вони взаємодіють [91, с. 2], а як взаємодія, інтераціональний акт; тобто не лише як процес, що здійснює перехід характеристик мовленнєвого матеріалу із потенційної в актуальну форму, а як діяльність. Таким чином, МА визначається як «мовленнєва взаємодія мовця та слухача для досягнення певних перлокутивних цілей мовця шляхом конструювання ними дискурсивного значення в процесі спілкування» цит за я..

Найчастіше [52] під МА згоди розуміють саме акт взаємодії учасників процесу комунікації, головною телеологією (аналог *інтенції* стосовно дискурсивного акту, за А. М. Приходько [47]) якого є установка на консенсусну комунікацію [47, с. 110]. І. М. Рудик визначає МА згоди як «акт вербальної взаємодії мовця і слухача, ілокутивною метою якого є маркування сказаного співрозмовником як такого, що відповідає дійсності або інтересам (можливостям) мовця» [52, с. 5–7]. Саме такої інтерпретації МА згоди будемо дотримуватись у нашій роботі.

За різними таксономіями мовленнєвих актів, МА згоди може бути віднесеним до різних класів ілокутивних актів – експозитивів або комісивів [79, с. 119; 121, с. 272], комісивів або регулятивів, конформативів [47, с.105], сатисфактивів, репрезентативів або комісивів [122, с. 292–293], промісивів, комісивів [81]. На думку деяких дослідників [12, с. 40–42; 40, с. 8] віднесеність МА згоди до певного класу залежить від ініціальної репліки.

Зі структурної точки зору, МА згоди, як будь-який інший, може бути самостійним або актом-функцією в межах складного (комплексного, композитного) МА. Експериментальним матеріалом даного дослідження слугували прості з простою і складною локуцією та складні МА. Такі акти формально дорівнюють висловлюванню – акту комунікації, що характеризується смисловою цілісністю і може сприйматися адресатом у певних умовах мовного спілкування [30, с. 22], тому в більшості праць з цього

питання [20; 52] поняття «мовленнєвий акт згоди» використовується майже синонімічно до поняття «висловлювання згоди».

За способом реалізації МА згоди поділяються на:

- експліцитні та імпліцитні, у залежності від наявності / відсутності в семантичній структурі висловлювання семи очевидної згоди;
- однослівні та надслівні, у залежності від рівня формальної організації;
- фразеологізовані та вільномодельовані, у залежності від усталеного / оказіонального характеру мовних одиниць зі значенням згоди [52, с. 5].

В офіційно-діловому дискурсі перевага надається саме МА згоди; аби бути ввічливим та не становити загрози соціальному обличчю співрозмовника, частіше використовуються МА неповної згоди, ніж незгоди [108, с. 199–200; 112 с. 200; 114, с. 64; 115, с. 63; 124, с. 79].

В описі згоди виділяють два аспекти – синтагматичний (услід якого смислу в тексті може з'явитися смисл згоди) та парадигматичний (яким іншим смислам реагуючого типу він протиставлений).

У діалогічному мовленні акт згоди являє собою реакцію на відповідний стимул [3; 12 та ін.], тому смисл МА згоди може бути зрозумілим лише у співвіднесеності з ініціальним МА. У структурному плані висловлювання згода узгоджується з висловлюванням-стимулом за ілокутивною функцією. При цьому форма висловлювання-стимулу може бути 1) повністю самостійною, незалежною від реактивного висловлювання; 2) орієнтованою на загальний розвиток комунікативної модальності, або 3) в деяких випадках провокувати конкретну відповідь згоди збоку комуніканта [52, с. 5], відповідно, реактивний МА згоди може бути ілокутивно вимушеним, залежним, або самостійним (за термінологією О. В. Падучевої [цит. за 75, с. 36]).

Прагматична спрямованість реактивного МА згоди як акту взаємодії детермінована ініціальним МА. Згода може виникати як реакція, з одного боку, на мовленнєві акти з епістемічним значенням погляду, судження, точки зору,

припущення і т. ін., з іншої – на директивні мовленнєві акти зі значенням прохання, пропозиції, вимоги / розпорядження, поради [12, с. 42]. Отже, у залежності від ініціального МА, МА згоди може мати різну прагматичну спрямованість – згода з точкою зору, або констативно-орієнтована згода (термінологія О. М. Ружникової [цит. за 75, с. 36]), наприклад:

A: Law is no substitute for love.

B: No one suggests it is.

чи згода щодо виконання певних дій (комунікантом, комунікатором, третьою особою), або імпозитивно-орієнтована згода [12; 52]. Наприклад:

A: You'll have to tell the whole story again, sir. We're taking a serious view.

B: My pleasure.

Констативно-орієнтована згода є згодою актуальною, епістемічною за своєю сутністю, спрямованою на теперішній час; імпозитивно-орієнтована згода – завжди проспективна, спрямована на майбутнє [47, с. 109].

МА імпозитивно-орієнтованої згоди, або згоди-рієкт, відповідно до рівня інформаційного навантаження відноситься до топікальних актів, тобто таких, що несуть головну прагмасемантичну інформацію в дискурсі та часто мають закріплену синтаксичну форму представлення пропозицій – предикативну одиницю, що забезпечує можливість виконання тематичної дискурсивної функції. МА констативно-орієнтованої згоди, або згоди-ексепт, є оформлюючим МА, який не функціонує як топікотвірний, його основною функцією є підтримка контакту [21, с. 61; 22, с. 13]. Це дозволяє віднести такі акти до фатичних. Хоч, у цілому, фатичний акт є обов'язковою складовою будь-якого локутивного акту, дослідники вказують на доцільність виділення фатичних актів відповідно до їх основного – операціонального – призначення в окремий клас, відрізняючи їх від МА інформативного спрямування [цит. за 75, с. 37].

У парадигматичному аспекті власне згода протиставляється таким інтенціям, як верифікація, схвалення, підтримка, обіцянка, тощо [12]. При

цьому між дослідниками виникають розбіжності щодо, наприклад, віднесення підтвердження до одного з різновидів, інтенціонального смислу згоди [52] чи до елементів парадигматичного ряду, що протиставлений згоді [12]. Так, Н. К. Войцехівська відокремлює підтвердження від згоди на тій підставі, що вони є реакцією на різні ініціальні акти – ствердження (для згоди) та ствердження або питання-запит підтвердження (для підтвердження) [12, с. 31–33]. Проте, на нашу думку, правомірно не виносити підтвердження за межі категорії згоди, а розглядати його як окремий вид згоди. Адже, наприклад, імпозитивно-орієнтована згода (згода щодо виконання дії) теж не завжди є реакцією на ствердження, поряд з яким стимулом може бути імператив або запитання, але, безсумнівно, питання щодо віднесення згоди щодо дії до власне згоди не повстає.

Окрім смислу власне згоди у МА можливе накладання додаткових, периферійних, інтенціональних смислів. Як було вже відзначено, згода утворює бінарну опозицію з її протичленом – незгодою в межах єдиної категорії консентності, де власне згода та незгода – це полярні точки однієї категорії, між якими, існує певна зона перехідності. Так, згода з незгодою можуть бути представлені у вигляді «шкали континууму», де полярні точки – це категоричне вираження згоди / незгоди, а зона переходу – інтенціональні смисли, де згода / незгода мають мінімальні розбіжності, що уможлиблює існування різних відтінків згоди / незгоди [цит. за 75, с. 38].

Інтенція, що лежить в основі ілокутивного акту, втілюється в його інтенціональному смислі, зумовлює структуру локутивного акту та забезпечує досягнення необхідного перлокутивного ефекту. Під інтенціональним смислом у лінгвістиці розуміють «більш або менш складний комплекс, що містить інформацію про всі інтенціональні стани свідомості мовця, прямо або непрямо, експліцитно або імпліцитно закодовані в мовній структурі» [46].

Інтенціональні смисли згоди мають чисельні відтінки цього комунікативного явища, які репрезентуються в різних підвидах цих МА. На

позначення інтенціонального смислу існує декілька синонімічних термінів – прагматичне значення, комунікативно-орієнтований смисл, семантичний варіант, комунікативно-прагматичний смисл, інтенціональний / інтенційний зміст, конотація [12; 20; 63]. У цій роботі використовується термін «комунікативно-прагматична спрямованість» для позначення таких різновидів згоди, як згода щодо виконання дії, згода із судженням і згода-підтвердження достовірності наданої інформації, та термін «інтенціональний смисл» на позначення додаткових інтенціональних відтінків згоди, таких як впевненість / неупевненість, зацікавленість / незацікавленість, емоційна забарвленість тощо.

Спроби класифікувати інтенціональні смисли знайшли відображення в чисельних дисертаційних дослідженнях. Так, виділяються такі інтенціональні смисли МА згоди, як:

- констативно-орієнтована згода – згода-підтримка, «хибна» згода, іронічна згода, згода-допущення, згода й відхилення від теми;
- імпозитивно-орієнтована згода – згода-покура, згода-дозвіл, згода-схвалення, згода-поступка, згода-представлення інформації, попередня згода, згода-обіцянка, згода-договір; впевнена / неупевнена згода [20, с. 24–25].

Зважаючи на вищезазначене, у роботі виділено три види згоди: 1) згода щодо виконання дії (згода-рієкт), 2) згода з точкою зору (згода-ексепт) та 3) згода щодо правильності наданої інформації про фактичні дані (згода-евіденс). Ці види згоди реалізуються у відповідних МА згоди, які поряд з ядерним смислом власне згоди реалізують ряд додаткових інтенціональних смислів. Зокрема, у межах цього дослідження було проаналізовано такі інтенціональні смисли, як впевненість / неупевненість, зацікавленість / незацікавленість, позитивна / негативна емоційна забарвленість.

Отже, згода розглядається в лінгвістиці у комунікативному, логіко-змістовому та формальному аспектах. Згода як інтеракціонально-прагматична

категорія означає спільність точок зору комунікантів та, як наслідок, формування обопільної інтенції щодо подальшого розвитку позитивної, конструктивної мовленнєвої взаємодії. У ДБД згода виступає в якості провідної тональності та імплементується в МА згоди. Під останнім розуміють акт вербальної взаємодії мовця і слухача, ілокутивною метою якого є маркування сказаного співрозмовником як такого, що відповідає дійсності або інтересам (можливостям) мовця. Відповідно до комунікативно-прагматичної спрямованості, що зумовлена ініціальним МА, було виділено МА згоди-рієкт, згоди-ексепт та згоди-підтвердження. Окрім ядерного смислу власне згоди МА виділених комунікативно-прагматичних різновидів реалізують ряд додаткових інтенціональних смислів.

1.3. Просодія згоди в англійськомовному діалогічному бізнес-дискурсі: стан розробки проблеми

Просодія є одним із важливіших засобів забезпечення акту усної комунікації, що поряд з іншими мовними засобами актуалізує смисл висловлювання [24, с. 73; 41, с. 8; 120, с. 1; 123, с. 4]. При цьому, просодії приписується головна роль у формуванні ілокутивних актів [58; 90, с. 284; 110, с. 46], завдяки чому просодія стає важливим засобом забезпечення успішної комунікації.

У мовленні просодія взаємодіє із засобами інших мовних рівнів – у деяких випадках просодія розширює спектр значень вербального корпусу, значно зміщує його центр або виявляється одно значнішою, ніж він [41]. Експериментально встановлено, що просодії в МА належить більш важлива семантизуюча роль, ніж одиницям інших мовних рівнів; МА являє собою «вербально-просодичний корелят, в якому найбільш рухомим компонентом є просодія» [цит. за 75, с. 40]. Крім того, часто лише просодія може диференціювати МА, що мають одну ілокутивну спрямованість – наприклад,

прохання, наказ, порада тощо. У цьому контексті Н. Д. Светозарова припускає, що «комунікативні смисли та мелодико-структурні типи знаходяться в більш безпосередньому зв'язку, ніж комунікативні смисли та повністю оформлені в лексико-граматичному плані комунікативні типи» [цит. за 75, с. 40]. Це корелює з припущенням вчених про те, що МА згоди різної прагматичної спрямованості можуть мати, відповідно, різну просодичну організацію.

Необхідність дослідження функціонального аспекту просодії наголошується в багатьох роботах [55; 63, с. 46; 85; 89; 90; 98]. Підкреслюється, що хоч експериментально-фонетичні дослідження просодії в акустичному плані дозволяють глибше ознайомитися з її суто акустичною природою, проте вони недостатньо чітко зображують функціональний бік досліджуваного явища, тому лінгвоакустичний аналіз потрібно проводити з урахуванням семантичного та функціонального аспектів. Дослідники зазначають, що певна просодична модель може бути використаною в майже будь-якій ситуації, тому опис просодії без урахування конкретної ситуативної інформації є досить поверховим та неінформативним [90, с. 285; 113].

Висловлювання згоди в інструментально-фонетичних працях найчастіше досліджуються з позицій конверсаційного аналізу, при цьому згода розглядається структурно як реактивна репліка в межах суміжної пари, а її просодія аналізується у зв'язку з просодією ініціальної репліки [3; 102; 111; 112]. Функціональна скорельованість реплік у межах діалогічної єдності виявляється у певній просодичній заданості другої репліки першою [4, с. 169]. Так, дослідники доходять висновку про те, що хоч окремо взяті висловлювання згоди «не мають ніяких унікальних фонетичних якостей, що були б властиві лише їм» [11, с.1772], проте стосовно репліки-стимулу вони знаходяться у відношенні висотної (за D. Brazil) або мелодійної [86] узгодженості, чим відрізняються від висловлювань незгоди [57, с. 32; 111, с. 1774; 112, с. 201]. Як показали результати інструментальних досліджень, така узгодженість відбувається за рахунок однакового рівня частоти основного тону (далі – ЧОТ)

(як правило, різниця завершення ініціальної фрази та початку реактивної складає ≤ 2 півтонів), або однакового мелодійного контуру [112, с. 210–211]. Крім того, такі закономірності мелодійної узгодженості зберігаються навіть у випадку, коли пропозиціональний зміст висловлювання повністю протилежний; це дозволяє констатувати, що саме просодії належить ключова роль при реалізації мовленнєвих інтенцій згоди [11, с. 1771].

О. О. Лисичкина, розглядаючи згоду як реактивний унісонний логіко-аргументативний крок на матеріалі англійськомовних ділових переговорів, доходить до висновку про те, що актуалізація прагматичного потенціалу логіко-аргументативних інтеракцій досягається інтеграцією просодичної підсистеми в реалізації цих інтеракцій. За результатами проведеного експериментально-фонетичного дослідження виділяються такі інваріантні акустичні характеристики реактивного кроку згоди, як: середній рівень та діапазон ЧОТ, локалізація максимуму ЧОТ у ядерному сегменті; середній рівень інтенсивності, тотожність локалізації піків інтенсивності до тієї, що мала місце в ініціальному висловлюванні; середні та короткі паузи, середній та прискорений темп [39, с. 9–12].

На просодичне оформлення висловлювання згоди можуть мати вплив додаткові інтенціональні смисли; при цьому механізм взаємодії комунікативно-прагматичного смислу згоди та додаткових інтенціональних відтінків на просодичному рівні може бути різним – від комбінації просодичних ознак до виникнення повністю нового просодичного маркера [31, с. 53–55].

Одним з інтенціональних смислів, що здатні модифікувати просодичне оформлення висловлювання згоди є впевненість / невпевненість. Найчастіше головну роль у вираженні інтенції впевненості, категоричності, завершеності в англійській мові надають саме термінальному тону – впевненим висловлюванням властивий низький або середній низхідний тон [24, с. 106, 115; 31, с. 72; 95, с. 253; 103, с. 1382; 110, с. 106; 113, с. 279; 120, с. 39; 123, с.

92]. У коротких фразах інтенція впевненості може передаватися через контраст між високим тактом та низьким низхідним термінальним тоном [110, с. 106]. А. Самковська зазначає, що засобом передачі впевненості може також слугувати висхідна шкала з низькою передшкалою [55, с. 157]. Просодії ж невпевненого мовлення властиві зниження тонального рівня, звуження тонального діапазону, сповільнення темпу мовлення, пролонгація наголошених голосних у семантично найважливіших словах, внутрішньосинтагменні паузи на стику передтакту й такту. Серед ядерних тонів при вираженні некатегоричності виділяються наступні: висхідний тон високого / низького рівня, низхідно-висхідний тон, рівний тон низького тонального рівня [9, с. 189; 31, с. 109; 89, с. 94; 103, с. 6; 114, с. 295; 124, с. 92].

Розглядаючи висловлювання «сильної» (*strong*) та «слабкої» (*weak*) згоди по відношенню до ініціальної репліки, П. Огден аналізує їх мелодику в термінах підвищення (*upgrading*) – зниження (*downgrading*) мелодійних характеристик [111, с. 1772]. Так, впевненій згоді властиве підвищення просодичних показників, а саме: підвищений у порівнянні з реплікою-стимулом тональний рівень фрази, ширший частотний діапазон, динамічніші мелодійні контури акцентованих сегментів фрази, уповільнений темп. Невпевнена згода характеризується приблизно однаковим з ініціальною реплікою тональним рівнем, вужчим частотним діапазоном та, відповідно, незначною динамікою руху основного тону, прискореним темпом та зниженою інтенсивністю [111, с. 1755, 1762, 1765]. Такого ж висновку щодо тонального рівня впевненої / невпевненої згоди по відношенню до репліки-стимулу доходять й інші дослідники [102; 112].

Певні варіації просодії згоди можливі при вираженні різного ступеня зацікавленості, залученості до спілкування, відповідно до чого згода може бути зацікавленою або незацікавленою, нейтральною. Зацікавленість означає емоційну співучасть мовця у бесіді. Найчастіше при аналізі просодичних засобів актуалізації зацікавленості аналізуються висотний рівень фрази та тип

ядерного тону [17; 102; 110]. Так, більшість учених вказують на використання високого низхідного тону широкого різновиду при актуалізації зацікавленості або низхідно-висхідного тону [31, с. 73, 103; 89, с. 115; 102, с. 86; 110, с. 47, 53, 125; 11, с. 1757]. Серед інших просодичних характеристик зацікавленості – високий початок, розширений частотний діапазон, підвищений тональний рівень на перед'ядерній ділянці та середній тональний рівень на ядерній ділянці інтоногрупи, підвищена інтенсивність, дещо сповільнений темп [31, с. 103]. Висловлювання, що звучать незацікавлено, нейтрально, певною мірою формально, оформлюються середнім та низьким низхідним або рівним ядерним тоном, низькими шкалами [102, с. 114].

Реактивні репліки, що виражають зацікавлену згоду (*“particularly enthusiastic agreement”*), як засвідчив аналіз, у порівнянні з ініціальними репліками вимовляються на дещо вищому тональному рівні, при вираженні ж формальної, незацікавленої згоди спостерігається використання однакового або дещо нижчого тонального рівня [112, с. 211].

Додаткові інтенціональні смисли при вираженні згоди зумовлені також характером емоцій. У багатьох дослідженнях емоції розглядаються як віддзеркалення особистісного відношення суб'єкта до можливих / реальних ситуацій або як оцінка відображуваного мовцем явища [24, с. 80;]. Хоч усі висловлювання в певній мірі емоційно забарвлені [85, с.13], все ж в залежності від ступеня емоційності виділяють емоційно-нейтральні та емоційно-забарвлені висловлювання. Зважаючи на широкий спектр емоцій, що позначається на появі різних за якістю та градацією інтенціональних смислів, характеристики емоційно-забарвленого мовлення є дуже варіативними [1; 18; 28; 70, с. 410].

Емоційно-забарвлені висловлювання поділяються на позитивно та негативно забарвлені [24; 63]; до позитивних емоцій відносяться радість, захоплення, схвалення, зацікавленість і т. ін., до негативних – гнів, роздратування, незадоволення, презирство, образа тощо [31; 43]. Характер

емоційної забарвленості дискурсу, а також ступінь прояву емоцій залежать від його стилістичних особливостей – офіційно-діловому дискурсу загалом властиві досить стримані емоції [25, с.15].

Загалом, до просодичних характеристик емоційно позитивно-забарвлених висловлювань відносять: підвищений тональний рівень, розширений частотний діапазон, висхідно-низхідний, високий низхідний, висхідний термінальні тони; підвищений рівень інтенсивності, високий рівень максимуму інтенсивності; сповільнений темп, короткі та середні паузи, патетичний тембр. Серед просодичних особливостей, що властиві негативно-емоційним висловлюванням, виділяють наступні: позитивний звужений частотний інтервал на ділянці «передтакт-такт», середній та вузький частотний діапазон шкали, рівний вид мелодійного контуру, середні паузи, коротка середньоскладова тривалість, ліричний тембр [61, с. 11–12].

Ще одним фактором впливу на варіації просодичного оформлення МА згоди виступають стилістичні особливості бізнес-дискурсу, який належить до офіційно-ділового, формального інтонаційного стилю, характеризується високим ступенем регламентованості, контролю з боку мовця, що зумовлює вузький діапазон просодичних модифікацій. У межах офіційно-ділового стилю використовуються переважно інтелектуальні інтонації або волонтактивні інтонації констатації. Крім того, можливі певні модифікації в його межах у залежності від ступеня офіційності та дистанції між співрозмовниками [71; 72; 76, с. 188]. Зокрема, дослідниками зазначається, що головними просодичними параметрами, що передають відношення підлеглості / рівності є тональний діапазон, рівень та діапазон інтенсивності, тембр.

Інтерактивний характер ДБД зумовлює зменшення ступеня його регламентованості в порівнянні з монологічним, що позначається на появі у ньому деяких елементів розмовного мовлення. До інваріантних просодичних ознак англійського офіційно-ділового діалогічного мовлення відносяться наступні: локалізація максимуму частоти основного тону в першій і ядерній

ритмогрупах; високий та середній підвищений рівні тонального максимуму; рівний, висхідний та висхідно-спадний такт; спадна хвилеподібна шкала; спадна (прямої та опуклої форми) і висхідно-низхідна конфігурація тону в термінальній ритмогрупі; середній та розширений тональний діапазон; середня та коротка тривалість пауз; низька швидкість зміни частоти основного тону; середній та низький рівень інтенсивності з локалізацією максимуму на функціонально значущих ділянках – ядерному складі та першій ритмогрупі, середній діапазон інтенсивності [76, с. 172].

Крім зазначених вище факторів, просодія МА згоди є культурно-залежною. Вченими неодноразово підкреслювалась здатність просодії певним чином експлікувати деякі риси менталітету, що дозволяє віднести просодію до культурно та національно-зумовлених явищ [2; 65; 89; 100]. Зокрема, американський варіант англійської мови відрізняється переважною монотонністю у порівнянні з іншими національними варіантами англійської [Чеснокова], при цьому, така монотонність мовлення властива як емоційно-нейтральному, так і емоційно-забарвленому мовленню; лише дуже емоційне американське мовлення за своїми просодичними характеристиками наближається до британського варіанту [цит. за 75, с. 46]. Незважаючи на наявність певних ідіолектів та діалектів, в офіційних ситуаціях просодія мовлення максимально наближена до національного стилю.

Отже, дослідження просодії згоди проводилися переважно у межах конwersаційного аналізу, коли аналізувалися просодичні характеристики репліки-згоди у порівнянні з реплікою-стимулом. Проте проблема просодії згоди з позицій прагматичного підходу ще не знайшла ґрунтовного висвітлення. Беручи до уваги досвід проведених фонопрагматичних досліджень, правомірно припускати, що просодія МА згоди в англійськомовному ДБД зумовлюється рядом факторів. Зокрема, на просодичне оформлення МА згоди мають вплив стилістичні особливості цього виду дискурсу – регламентованість та стандартизованість, а також додаткові

інтенціональні смисли, такі як впевненість / невпевненість, зацікавленість / незацікавленість, емоційна забарвленість / емоційна нейтральність, позитивна / негативна емоційна забарвленість тощо.

РОЗДІЛ 2

МЕТОДИКА І ПРОЦЕДУРА ПРОВЕДЕННЯ ІНСТРУМЕНТАЛЬНО-ФОНЕТИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОСОДІЇ ЗГОДИ

2.1. Загальна характеристика методів дослідження. Формування експериментального корпусу

Інструментально-фонетичне дослідження здійснювалося на основі методу структурно-функціонального вивчення інтонації з урахуванням рекомендацій щодо організації та проведення експериментально-фонетичних досліджень [10; 27; 59]. Зважаючи на визначення експериментальної фонетики як розділу, що досліджує звуковий бік мовлення із застосуванням спеціальних точних приладів та апаратів [4, с. 164; 23; 34, с. 103], вважаємо поняття «інструментально-фонетичне» дослідження майже синонімічним до «експериментально-фонетичного» з акцентом саме на застосуванні спеціальних комп'ютерних програм обробки звуку.

Експеримент складався з таких етапів: 1) добір матеріалу та формування експериментального корпусу дослідження на основі розроблених у корпусній лінгвістиці принципів; 2) перцептивний (слуховий та аудиторський) аналіз; 3) інструментальний аналіз (виявлення кількісних показників акустичних параметрів з виділенням частоти основного тону, інтенсивності й тривалості); 4) статистична обробка числових даних акустичних характеристик експериментальних фраз; 5) лінгвістична інтерпретація отриманих результатів.

Кожен з етапів експерименту передбачав виконання конкретних завдань. Для унаочнення процедури комплексного аналізу просодії мовленнєвого акту згоди на Рис. 1 (див. стор. 41) наведена розроблена автором схема проведення такого аналізу.



Рис. 1 Схема проведення комплексного аналізу просодії мовленнєвого акту згоди

Важливою умовою достовірності наукових висновків, що будуть отримані в результаті дослідження певного мовного явища, є правильно сформований експериментальний корпус, до основних ознак якого відносять репрезентативність, ціль («логічну ідею»), пропорційне представлення та однорідність підвбірок, наявність металінгвістичної інформації тощо [60].

Фактичним матеріалом для проведення дослідження слугували аудіо- та відеозаписи автентичних англійськомовних (американський варіант) ділових переговорів, ділових нарад та зустрічей, що проводилися на середньому та вищому рівнях структурних підрозділів організацій державного та приватного секторів з продажу товарів та реалізації послуг, а саме:

1. Засідання ради директорів банку Іллінойсу (Bank of Illinois) з питань видачі позик (1999);

2. Засідання ради директорів приватної компанії ArtStudio з продажу арт-об'єктів, присвячені вирішенню робочих питань (укладання договорів, вибір партнерів, вироблення плану бюджету і т. ін.) (2010–2014);
3. Переговори приватної компанії AloGas&CoLimited та державної компанії Public Transportation Benefit Area з продажу нафтопродуктів (2013);
4. Переговори між радою приватної асоціації Corpus Christi Fire-Fighter Association та адміністрацією the City of Corpus Christi, тематикою яких було укладання та коригування договору про співпрацю (2013–2018);
5. Щорічні засідання керівників структурних підрозділів державної компанії з надання послуг залізничного перевезення Metra (2012–2015);
6. Засідання Ради фінансової стандартизації (FASB) приватної компанії Private Company Council (2012–2020).

Спільним для всіх реалізацій ділового дискурсу була чітка орієнтація на вирішення певного завдання, проблеми, що відрізняло їх від звітних нарад; усі зустрічі відбувалися в офісах відповідних компаній з особистою присутністю сторін у заздалегідь призначений час; мовцями виступали повноважні представники середньої та вищої бізнес-ланки, відношення між якими перебували в горизонтальній площині, усі інформанти були носіями американського варіанту англійської мови, для яких це рідна мова, віком від 20 до 46 років, чоловіки та жінки в приблизно рівному кількісному співвідношенні. Загальний час звучання аудіо-матеріалу становив 39 годин 54 хвилини 43 секунди. Такий обсяг матеріалу пояснюється тим, що хоч МА згоди у досліджуваному дискурсі і частотніші за МА незгоди, їхня кількість все ж невелика. А чим нижча частота явища, що вивчається, тим більшим повинен бути обсяг репрезентативної вибірки.

Формування експериментального корпусу здійснювалося методом суцільної вибірки у три етапи.

Спочатку були відібрані прості інтеракції та трансакції, які на рівні одиниць мовлення відповідають діалогічним єдностям та мікродіалогам [214,

с. 73], що містили в собі МА згоди. На другому етапі з виділених одиниць були вибрані окремі МА згоди, які і склали експериментальний корпус дослідження. Такі акти були представлені власне простими МА згоди з простою або складною локуцією, або складними актами, які на формальному рівні відповідали реченню. На третьому етапі відібрані МА були розподілені відповідно до їх комунікативно-прагматичної спрямованості на МА акти імпозитивної та констативної орієнтації з подальшим поділом на МА згоди-рієкт, згоди-ексепт та згоди-евіденс. Визначення прагматичної спрямованості згоди та її віднесення до певного виду відбувалося у відповідності з урахуванням широкого контексту висловлювання та його просодичної структури. Загалом корпус мовленнєвих актів склав 1245 мовленнєвих актів згоди, загальною тривалістю 103 хвилини 35 секунд.

2.2. Перцептивний аналіз експериментального матеріалу

Перцептивний аналіз, не зважаючи на суб'єктивний характер його даних, дуже важливий з лінгвістичної точки зору, адже у процесі комунікації насправді вагомим є саме те, що сприймається на слух. Перцептивний аналіз складався із слухового (проводився експериментатором самостійно) та аудиторського (із залученням аудиторів) аналізів.

Метою проведення **слухового аналізу** були обробка та підготовка матеріалу для подальшого аудиторського та електроакустичного аналізів, а також первинне виявлення експериментатором закономірностей у просодичному оформленні мовленнєвого акту певного виду згоди.

Під час ідентифікації комунікативно-прагматичної спрямованості кожного конкретного МА згоди важливим було урахування не лише формальних, а й функціонально-семантичних чинників та просодичної організації цих актів, адже навіть у межах трансакції (діалогічної єдності) досить складно правильно визначити тип згоди або відрізнити власне згоду

від інших комунікативно-прагматичних смислів. Наприклад, розмежувати згоду-схвалення та власне схвалення, що не є згодою, або згоду-рієкт та згоду-ексепт, які часто мають однакові формальні ознаки, можливо лише при розгляді такого МА в широкому контексті певної частини дискурсу, а не трансакції. То ж під час прослуховування відібраних мовленнєвих реалізацій ділового дискурсу фрази аналізувалися в реальних мовленнєвих ситуаціях на фоні формальних і функціонально-семантичних чинників з урахуванням їхньої інтонаційної організації.

При проведенні слухового аналізу перед експериментатором ставилися наступні завдання:

- 1) ознайомитися з контекстами озвучених реалізацій ділового дискурсу, осмислити їх з точки зору комунікативно-прагматичної спрямованості, проаналізувати вплив екстралінгвістичних факторів на їх мовну та мовленнєву організацію;
- 2) опрацювати отриманий звуковий матеріал, скласти транскрипт досліджуваних фрагментів;
- 3) членувати звуковий матеріал на висловлювання та синтагми (далі – СГ);
- 4) проаналізувати МА згоди відповідно до комунікативно-прагматичної спрямованості та додаткових інтенціональних смислів впевненості / невпевненості, зацікавленості / незацікавленості, позитивної / негативної емоційної забарвленості та охарактеризувати відповідні лексико-синтаксичні засоби реалізації цих смислів.

Метою проведення **аудиторського аналізу** було встановлення особливостей просодичної організації МА згоди, які сприймаються перцептивно.

Експериментальний матеріал надавався аудиторам у вигляді окремих інтерактивних блоків через стохастичне подання та методом мінімальних пар. Аудіозаписи були представлені на переносному комп'ютері Hewlett Packard Pavilion 15-ab126ur з частотою центрального процесора 2,2 Гц, звуковою картою V&O Play, об'ємом пам'яті 8 Гб; для відтворення аудіофайлів використовувалася спеціальна звукова програма Windows Media Player. Безпосередньо перед аналізом з респондентами проводилася бесіда-інструктаж. Робота аудиторів здійснювалася без опори на письмовий текст. Кількість прослуховувань матеріалу не обмежувалася. Результати аналізу фіксувалися інформантами у відповідних робочих протоколах дослідження. У випадку, коли розбіжності в оцінках явищ аудиторами становили більше 50%, така різниця вважалася принциповою. Загальні характеристики аудиторів наведені у Табл.1 (стор. 47).

Аудиторський аналіз відбувався у два етапи. На першому етапі проводився перцептивний аналіз експериментального матеріалу носіями англійської мови. Доцільність залучення до подібних досліджень носіїв мови навіть без спеціальної фонетичної підготовки неодноразово обґрунтовувалась у наукових працях з експериментальної фонетики. Зокрема, ще Л. В. Щерба відмічав, що для лінгвіста спостереження наївних носіїв мови при їхній правильній інтерпретації «набагато цінніші, ніж спостереження вчених-дослідників, які належать до іншої мовної групи» [цит. за 75, с. 55]. Аудиторами на цьому етапі виступили 3 носії англійської мови (американський варіант) – фахівці у галузі германської філології, викладачі англійської мови, без спеціальної фонетичної підготовки (див. Табл.1).

Таблиця 2. 1

Характеристика аудиторів

Шифр аудитора	Стать	Вік	Освіта, робота
Носії мови			
А 1	чоловіча	50	доктор філологічних наук, викладач англійської мови (курси іноземних мов «Iris», м. Одеса)
А 2	чоловіча	35	магістр педагогіки, викладач англійської мови (курси «Window on America», м. Одеса)
А 3	жіноча	37	бакалавр соціальних наук, викладач англійської мови (центр вивчення англійської мови при Посольстві США в Україні, м. Київ)
Викладачі-фонетисти			
Б 1	жіноча	51	кандидат філологічних наук, викладач фонетики англійської мови (ПНПУ ім. К. Д. Ушинського, м. Одеса)
Б 2	жіноча	30	магістр філологічних наук, викладач фонетики англійської мови (ПНПУ ім. К. Д. Ушинського, м. Одеса)
Б 3	чоловіча	39	кандидат філологічних наук, викладач фонетики англійської мови (КНЛУ, м. Київ)

Аудитори-фонетисти повинні були:

1) перевірити автентичність експериментального матеріалу та належність до офіційно-ділового стилю мовлення;

2) маркувати мовленнєві акти згоди відповідно до ступеня впевненості (впевнена / невпевнена / нейтральна), характеру емоційного забарвлення (емоційно позитивно- / негативно-забарвлена / нейтральна), ступеня зацікавленості (дуже зацікавлена / зацікавлена / нейтральна).

За результатами першого етапу аудиторського аналізу висловлювання, що реалізовували МА згоди, були розподілені за наведеними вище ознаками на опозиції (впевнена / невпевнена / нейтральна; зацікавлена / незацікавлена / нейтральна; емоційно позитивно- / негативно-забарвлена / емоційно-нейтральна) та для подальшого аналізу записані у відповідні треки, що містили такі мінімальні пари, як, наприклад, висловлювання впевнена згода – невпевнена згода, емоційно позитивно-забарвлена згода – емоційно негативно-забарвлена і т. ін. Обробка аудіо даних здійснювалася за допомогою комп'ютерної програми Audacity версії 2. 1. 2.

На другому етапі аудиторами виступили 3 викладачі-фонетисти англійської мови з досвідом аудіювання (див. Табл. 1, стор. 47).

Головним завданням аудиторів-фонетистів було визначити перцептивно сприйняті якості просодії висловлювань, що реалізують певний комунікативно-прагматичний та інтенціональний смисл згоди, а саме охарактеризувати наступні мелодичні, динамічні та темпоральні характеристики фраз та їх сегментів:

- кількість синтагм у фразі;
- вид шкали (рівна, східчаста, скандентна, ковзна, хвилеподібна, висхідна, однонаголосна шкали);
- напрямок руху термінального тону (рівний, низхідний, висхідний, низхідно-висхідний, висхідно-низхідний);
- місце локалізації піку висоти тону;

- гучність фрази (підвищена, середня або знижена), наявність змін гучності;
- місце локалізації піку гучності;
- темп мовлення (швидкий, прискорений, середній, уповільнений, повільний), наявність / відсутність коливань темпу;
- характер пауз за позицією (синтагменні, міжсинтагменні) та їх кількість.

Перцептивно-дискретні градації зазначених вище ознак ґрунтувалися на основі тих, що є загальноприйнятими у фонетиці.

2.3 Інструментальний аналіз експериментального матеріалу

Метою здійснення інструментального аналізу було підтвердження результатами точних фізичних вимірювань об'єктивності даних, отриманих суб'єктивними методами аналізу.

Для проведення акустичного аналізу використовувався вузький корпус матеріалу. На основі попередніх аналізів в якості найбільш репрезентативних були відібрані 795 висловлювань, що реалізували мовленнєвий акт згоди, загальною тривалістю 53 хвилини 25 секунд.

Акустична обробка експериментального матеріалу здійснювалася методом інтонографічного та спектрографічного аналізу з використанням спеціальних комп'ютерних програм обробки звукового сигналу Praat версії 6.0.14 та WaveSurfer версії 1.8, які дозволили отримати частотно-амплітудну інтонограму фрази, а також вимірити параметри ЧОТ в Гц, інтенсивності в дБ і тривалості в мс із заданим періодом квантування, що дорівнює 20 мс.

Усі абсолютні значення ЧОТ, інтенсивності та тривалості переводилися у відносні одиниці, що обчислювалися шляхом співвіднесення абсолютних показників із середньодикторськими. Акустичні параметри вивчалися як у межах фрази в цілому, так і в межах її сегментів (передшкали, шкали, ядра та

післяядра). Такий підхід дозволяє розкрити динаміку змін фізичних корелятив інтонації на протязі фонації фрази.

Під час проведення аналізу досліджувалися такі просодичні характеристики:

- *тональні характеристики*: середній рівень ЧОТ фрази та її окремих сегментів; частотний діапазон фрази; середньоскладові частотні інтервали сегментів фрази; частотний інтервал переходу від перед'ядерного до ядерного сегментів; форма й напрямок обвідної кривої ЧОТ в інтонаційній групі та її сегментах, місце локалізації частотного максимуму в інтонаційній групі, абсолютні кількісні показники максимумів та мінімумів ЧОТ;
- *динамічні характеристики*: середній рівень інтенсивності фрази та її сегментів; діапазон інтенсивності, середньоскладові інтервали інтенсивності сегментів фрази, інтервал інтенсивності на ділянці переходу від перед'ядерного до ядерного сегментів, форма й напрямок обвідної кривої інтенсивності в інтонаційній групі та її сегментах, місце локалізації максимумів інтенсивності в інтонаційній групі, абсолютні кількісні показники максимумів та мінімумів інтенсивності;
- *темпоральні характеристики*: загальна тривалість фрази, середньоскладова тривалість фрази та її сегментів; середня тривалість наголошених та ненаголошених складів, відношення тривалості наголошених складів до тривалості ненаголошених, кількість та тривалість переривань фонації (міжсинтагменних і внутрішньосинтагменних пауз).

Одиницями вимірювання акустичних просодичних параметрів були наступні: ЧОТ, діапазон ЧОТ (Гц), інтервал ЧОТ (пт – півтон), інтенсивність (дБ), темп (мс), відношення тривалості наголошених складів до ненаголошених (ум. од.).

Структурний аналіз інтонації передбачає цілісний аналіз всіх її елементів окремо та у взаємозв'язку, тому зазначені акустичні характеристики досліджувалися як окремо, так і у взаємодії.

Для узагальнення та апроксимації показників динаміки змін ЧОТ та інтенсивності згоди різної прагматичної спрямованості в роботі був застосований метод узагальненого тонального контуру (УТК) та узагальненого динамічного контуру (УДК), розроблений Одеською фонетичною школою [29]. Для побудови тонального та динамічного контурів кількісні значення ЧОТ та інтенсивності вимірювалися через нерівномірні проміжки часу з урахуванням структурних елементів висловлювань, а саме: початкові ненаголошені склади (3 точки), корпус (7 точок), ядро (4 точки), післяядро (2 точки). Таким чином, просодична структура висловлювань згоди різної прагматичної спрямованості та різними додатковими інтенціональними смислами описувалася значеннями фізичних характеристик у 16 фіксованих точках відліку.

Лінгвістична інтерпретація одержаних результатів перцептивного та інструментального аналізів дала змогу визначити інваріант просодичного оформлення мовленнєвого акту згоди відповідно до її прагматичної спрямованості, а також варіантні моделі відповідно до додаткових інтенціональних смислів – впевненості / невпевненості, емоційного (позитивного / негативного) забарвлення.

Для забезпечення можливості переносу висновків, зроблених на основі аналізу малої вибірки, на генеральну сукупність, що дозволило б судити про поведінку досліджуваної ознаки в мовній системі загалом [4, с. 65], у дослідженні використовувалися методи математичної статистики та теорії імовірностей. На користь застосування цих методів у лінгвістиці свідчить той факт, що багато мовних закономірностей не можна розглядати як абсолютні закони, їх можна інтерпретувати лише як правила, що витікають із статистичної імовірності [51, с. 10].

Використання математичних методів при проведенні фонетичних досліджень дозволяє глибше проникнути в сутність досліджуваного явища, проте вони не є самоціллю, адже ці методи дають уявлення лише про кількісне вираження результатів аналізу, не пояснюючи при цьому структуру матеріалу дослідження. Тому висновки статистичного аналізу повинні зіставлятися з даними перцептивного аналізу та піддаватися лінгвістичній інтерпретації.

При проведенні статистичної обробки результатів інструментально-фонетичного дослідження особливо важливим стає вибір статистичної методики, яка б дозволила максимально точно виявити межі випадкових коливань вимірюваної величини та встановити, чи вважаються виявлені розбіжності випадковими чи закономірними.

Під час інтерпретації даних, одержаних у результаті проведення інструментального аналізу, вирішувалися наступні статистичні завдання:

- визначення середнього арифметичного значення сукупності експериментально отриманих випадкових величин;
- обчислення середньоквадратичного відхилення;
- визначення варіативності досліджуваного явища;
- обчислення стандартної похибки випадкової величини;
- визначення довірчого інтервалу;
- перевірка статистичних гіпотез за критерієм Стьюдента.

У дослідженні реалізовано комплексну методику інструментально-фонетичного аналізу просодії мовленнєвого акту згоди, що поєднує перцептивні, акустичні та статистичні підходи. Формування репрезентативного експериментального корпусу на основі автентичного англійського бізнес-дискурсу забезпечило достовірність і надійність результатів. Послідовна процедура аналізу — від слухового та аудиторського сприйняття до інструментального вимірювання акустичних параметрів (ЧОТ, інтенсивності, тривалості) — дозволила виявити як об'єктивні, так і перцептивно значущі характеристики інтонації згоди. Застосування сучасних

програм обробки мовлення та методів математичної статистики забезпечило перевірку гіпотез і узагальнення результатів. У підсумку визначено інваріантні та варіантні моделі просодичного оформлення мовленнєвого акту згоди залежно від його прагматичної спрямованості та додаткових інтенціональних смислів.

РОЗДІЛ 3

ЛІНГВІСТИЧНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ПЕРЦЕПТИВНОГО АНАЛІЗУ МОВЛЕННЄВОГО АКТУ ЗГОДИ В АНГЛІЙСЬКОМОВНОМУ ДІАЛОГІЧНОМУ БІЗНЕС-ДИСКУРСІ

3.1. Прагматичні особливості мовленнєвого акту згоди

Мовленнєвий акт згоди в діалогічному дискурсі має реактивний характер: він постає як відповідь не лише на окрему репліку, а й на ширший фрагмент комунікації. У діловому бізнес-дискурсі такий акт, реалізований у репліці-реакції, за результатами аналізу експериментального матеріалу, виникає як відповідь:

а) на ініціальний мовленнєвий акт або хід, виражений у репліці-стимулі, що безпосередньо передує репліці згоди;

б) на ініціальний мовленнєвий акт чи хід, представлений у репліці-стимулі, який передує репліці згоди опосередковано;

в) на певний фрагмент дискурсу загалом.

Найчастіше у досліджуваному дискурсі згода виникає як реакція на репліку-стимул (А), що їй безпосередньо передувала, наприклад:

(1) *A: And now let's keep things rolling and look at what's going to be possible in this sphere.*

B: Yeah, sounds great.

У прикладі (1) репліка-реакція згоди є відповіддю на пропозицію щодо певних дій, яка міститься у попередній репліці.

В інших випадках репліка згоди являла собою реакцію на певну репліку (А), після якої були ще одна або декілька реплік інших співрозмовників, як то:

(2) *A: Let's all get behind this decision and make sure we get all the staff on board as well.*

B: Sounds like a plan.

C: Yeah, I'm glad we're all on the same page.

У прикладі (2) репліка *B* – безпосередня реакція на попередню репліку, тоді як репліка згоди *C*, що виникла як реакція на ту ж саму репліку, є опосередкованою попередньою реплікою.

У деяких випадках репліка згоди виступала реакцією на певну частину дискурсу (*A, B, C*), а не на окрему репліку, наприклад:

(3) *A: So we can either swing by for you, or – we can decide – we'll call you.*

B: ...and we promise it'll be as soon as possible....

C: ...hopefully, not later than next week.

D: Okay, that will work.

Із наведеного прикладу (3) видно, що репліка згоди *D* є реакцією не на конкретну репліку, а на всі три попередні репліки – *A, B* та *C*.

Схематично узгодженість репліки-реакції згоди з реплікою-стимулом може бути представлена наступним чином (див. Рис. 2):

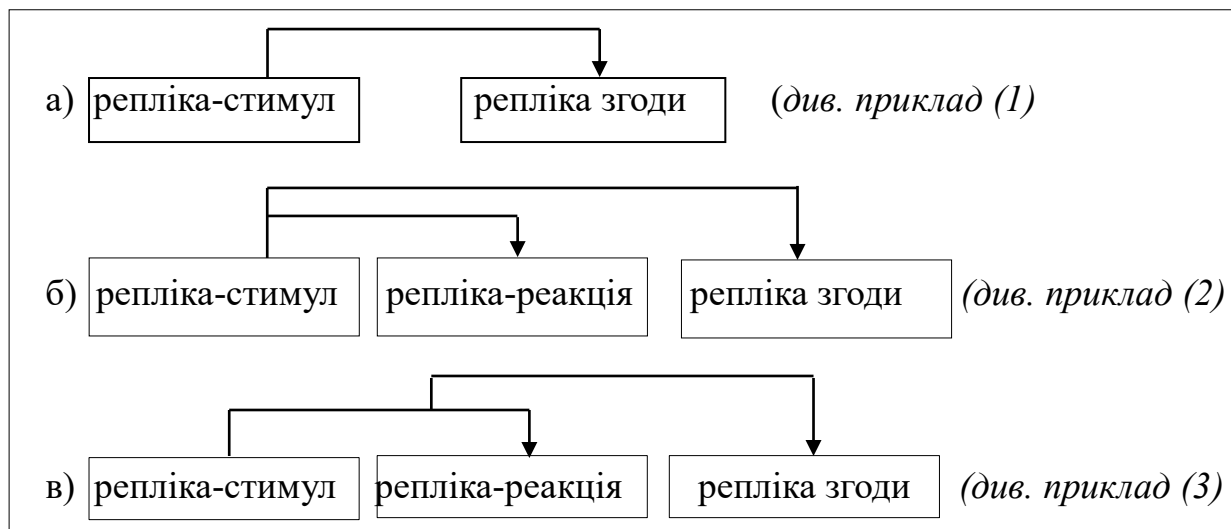


Рис. 2 Схеми узгодженості репліки-згоди із реплікою-стимулом

У межах мовленнєвого ходу МА згоди може займати ініціальну (4) або фінальну позицію (5):

(4) *A: I think we should proceed.*

B: I totally agree, that's why I'm asking you to consider both advantages and disadvantages of the milestones so that there wouldn't be any delay in the future.

(5) A: I'll have to check on this...but a 10% commission cut for two years.. Again, I need to confirm that, but I'm pretty confident it'll work.

B: 10%, uh? It doesn't get us to where we need to be, but....I guess we can go for that.

Прагматична спрямованість і структура мовленнєвого акту згоди визначаються характером ініціального акту, ходу або попереднього фрагмента дискурсу загалом. Відповідно до цього у діловому бізнес-дискурсі виокремлюються такі різновиди: згода-рієкт, згода-ексепт і згода-евіденс. Згода-рієкт (як згода на виконання певної дії) має імпозитивну орієнтацію, тоді як згода-ексепт (як прийняття думки) та згода-евіденс належать до констативного типу. Аналіз експериментального матеріалу засвідчив, що констативно-орієнтовані акти згоди суттєво переважають імпозитивно-орієнтовані (див. Рис. 3).

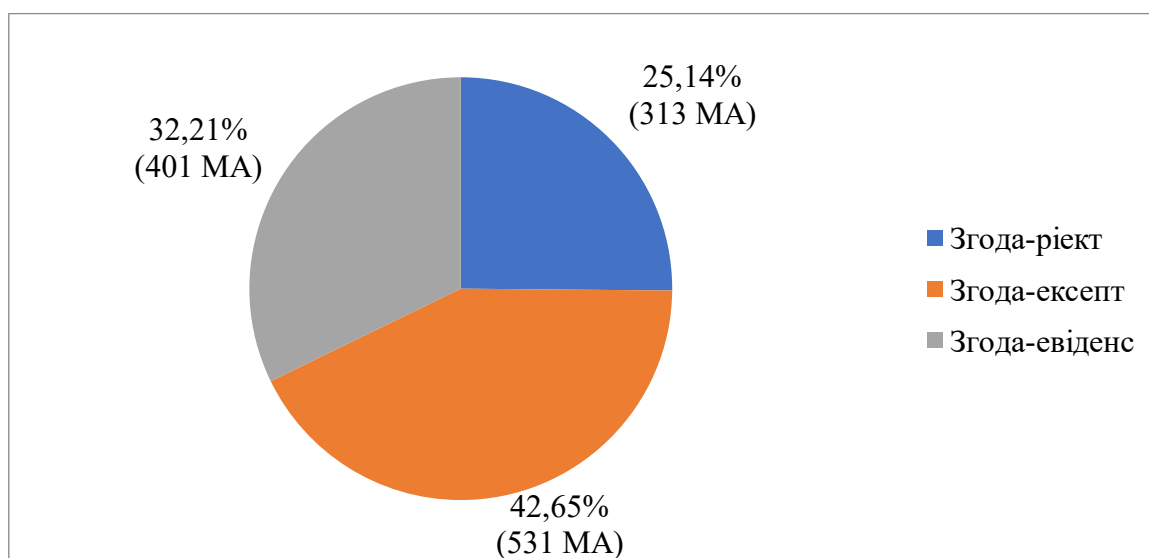


Рис. 3. Частотність мовленнєвих актів різних видів згоди

Такий розподіл МА різних видів згоди пояснюється, на нашу думку, прагматикою цих МА: акти констативно-орієнтованої згоди є оформлюючими, фатичними, їх мета – підтримка контакту із співрозмовником. У діалогічному

дискурсі, який вважається інтерактивним, спрямованість на адресата, на встановлення та підтримку контакту дуже важливі. Саме цим зумовлена присутність великої кількості елементів фативи. Мовленнєві ж акти імпозитивно-орієнтованої згоди мають на меті розвиток топіку. Така згода більш зважена, продумана, що і пояснює значно меншу кількість таких МА.

Проведений аудиторський аналіз засвідчив, крім того, наявність зв'язку між ступенем зацікавленості та певним комунікативно-прагматичним видом згоди (див. Рис. 4).

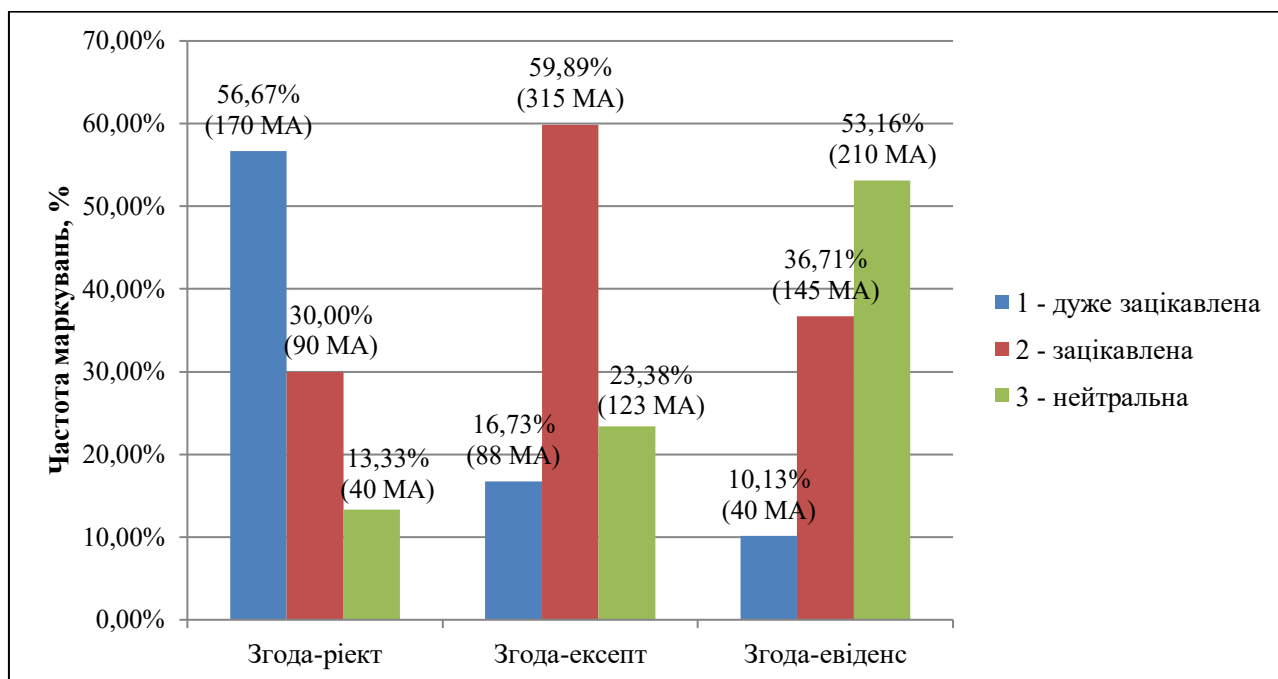


Рис. 4 Частотність ступеней зацікавленості згоди різної комунікативно-прагматичної спрямованості

Як видно з Рис. 4, найбільш зацікавленою є згода-рієкт, що була маркована переважно як дуже зацікавлена (56,67%) та зацікавлена (30,00%); менш зацікавленою – згода-ексепт, найчастіше позначена як зацікавлена (59,89%); нейтральною – згода- евіденс (53,16%).

МА згоди-рієкт є ілокутивно вимушеним, адже його реалізація повністю мотивована та провокована ініціальним мовленнєвим актом. У ДБД, за результатами аналізу, такий мовленнєвий акт виникає як реакція на пропозицію або прохання. У структурному плані пропозиція або прохання

представлені стверджувальними (6), питальними (7) або функціонально питальними, проте структурно стверджувальними (8) реченнями:

(6) *A: I'd like to help up with it.*

B: Definitely.

(7) *A: What if we could agree on having firstly electronic copies?*

B: Sure, something like that could be arranged.

(8) *A: Perhaps, we could consider pre-limited design?*

B: Yes, I agree.

Відповідно до додаткових інтенціональних смислів, що зумовлюються іллокуцією ініціального мовленнєвого акту або ходу, цей акт реалізує такі різновиди згоди, як схвалення, дозвіл, обіцянка, ратифікація (див. Рис. 5).

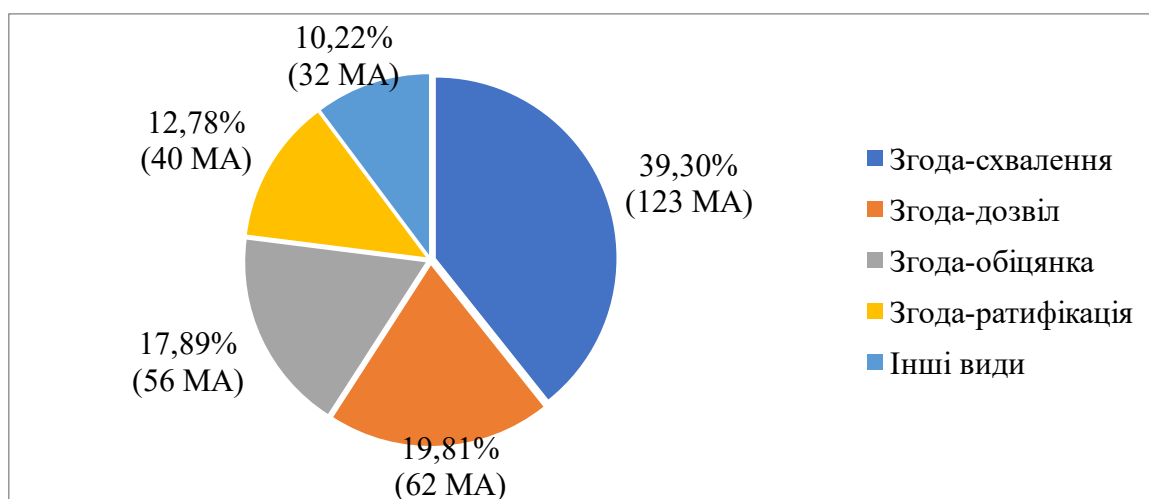


Рис. 5 Частотність інтенціональних смислів згоди-рієкт

Як видно з Рис. 5, найчастіше були відмічені такі послідовності ініціальних та реактивних мовленнєвих актів:

- пропозиція – згода-схвалення, підтримка, що являє собою згоду щодо виконання певної дії другою стороною (9) або обома сторонами обговорення (10):

(9) *A: So maybe we'll provide you with printed copies somewhere at the station.*

B: That would be great.

(10) *A: We could consider hedging against currency in both directions.*

B: It's definitely an option.

Слід відзначити, що згода-схвалення відрізняється, на наш погляд, від власне схвалення; для правильної ідентифікації виду МА брався до уваги ширший контекст, а не лише один МА. Так, згода-схвалення має місце тоді, коли одна сторона обговорення висуває *пропозицію* щодо своїх подальших дій, при цьому обидві сторони можуть погодитися або не погодитися на ці дії. Наприклад:

(11) *A: So, in this case our (our – в широкому контексті – одна сторона) primary concern should be delivery terms.*

B: Yes, that is completely what we think you should do right away.

У випадках, коли одна зі сторін лише повідомляє про власні майбутні дії, рішення щодо яких не належить до компетенції співрозмовника, відповідна реакція кваліфікується не як згода, а як оцінне висловлювання схвалення. Наприклад, під час обговорення економічного стану компаній один із учасників переговорів на етапі встановлення контакту заявляє про намір розірвати контракт із підрядником. Інша сторона, не маючи можливості вплинути на це рішення, висловлює позитивне ставлення до такого кроку, однак така реакція є лише схваленням і не розглядається як згода-схвалення.

(12) *A: In this context we are bound to break up with "RareMetal".*

B: Right, that's a possible solution.

За своїм прагматичним навантаженням такий МА наближається до оформлюючих актів.

– прохання – згода-дозвіл, тобто згода щодо виконання певної дії протилежною стороною обговорення, як то:

(13) *A: That could be, but we need to double-check it with our chief.*

B: That's absolutely understandable, of course.

– прохання – згода-обіцянка – згода виконати певну дію, наприклад:

(14) *A: It would be nice if you could tell us it in advance.... say, three weeks before the deal.*

B: Sure, we'll provide you with this information... I think, next week.

– пропозиція – згода-ратифікація, яка є офіційною згодою, що регламентується протоколом ділових нарад та має суворо регламентовану форму вираження, наприклад:

(15) *A: So I'm putting to a motion 12.900 dollars for creating e-web-site...*

B: I'll second it.

(16) *A: So second to motion.*

B: Moved.

C: Aye.

Останній різновид згоди має специфічний характер: він виконує радше формальну функцію і поєднує риси згоди на виконання дії та згоди-підтвердження, оскільки спрямований на затвердження вже попередньо обговорених рішень. З огляду на це, а також через його низьку частотність, згоду-ратифікацію не було включено до експериментального корпусу.

Мовленнєвий акт **згоди-ексепт** є іллокутивно самостійним: хоча він пов'язаний із попереднім мовленнєвим актом, ходом або фрагментом дискурсу, він не виступає обов'язковою реакцією на них. У досліджуваному матеріалі такий тип згоди виникає як відповідь на висловлене судження чи думку з певного питання, які формально зазвичай реалізуються у стверджувальних реченнях. Наприклад:

(17) *A: We've carried out only two trials and I remember strange results from the last trial.*

B: Yes, I admit that the first trial was a little disappointing.

При цьому, слід чітко диференціювати МА згоди-ексепт та згоди-рієкт, які при аналізі лише формальної сторони ініціального-реактивного висловлювань є дуже схожими. Так, із прикладу (18), (стор.61) видно, що ініціальне висловлювання – пропозиція щодо виконання певної дії в конкретній ситуації; реакцією на це є згода-рієкт –

(18) *A: Now, what our primary concern should be is...that we should consolidate all our efforts to solve the issue.*

B: Yes, that is what we should do.

В іншому контексті (бесіда про потенціальні схеми поведінки компаній у різних умовах, що передувала обговоренню власне теми зустрічі) була відмічена схожа інтеракція (див. приклад (19)):

(19) *A: It is obvious here that there is no point in taking additional risks.*

B: It's absolutely right.

У цьому випадку ініціальне висловлювання не є власне пропозицією конкретної дії, воно виражає лише певне судження, що не передбачає виконання будь-яких конкретних дій.

МА згоди-евіденс відрізняється від МА згоди-ексепт тим, що він виражає згоду з другою стороною щодо надання нею достовірних, об'єктивних даних, тоді як згода-ексепт є реакцією на судження, суб'єктивну оцінку даних стороною-співрозмовником. Так, ініціальний мовленнєвий хід може містити об'єктивну, фактичну інформацію, наприклад:

(20) *A: Last decade we had a pay-rise from 75 to 98%.*

B: That's right,

або інформацію щодо виконання певних дій, про які вже було попередньо домовлено, на кшталт:

(21) *A: So our main point next should be Chicago.*

B: That's correct.

У цьому контексті МА згоди- евіденс дуже схожий на МА згоди-рієкт, проте вони мають відмінності. При вираженні згоди-рієкт надається згода щодо власне пропозиції або прохання здійснити дію; при вираженні згоди-підтвердження мовець надає згоду щодо достовірності *відомої* інформації, тобто це реакція на *констатацію*, а не *пропозицію*. З метою розмежування, дані види мовленнєвих актів згоди аналізувалися також в умовах широкого контексту. Так, як видно з прикладу (22), під час ділової наради було висунуто

пропозицію щодо вибору певного ділового партнера з наступною реакцією згоди-рієкт:

(22) *A: So, based on history, cost and experience, Brightstar seems to have an advantage and I think we should consider them as our top alternative.*

B: Yeah, that would make sense to me.

Тобто у прикладі (22) реактивний МА виражає згоду щодо пропозиції певної дії – розгляду ділового партнера.

Через деякий час, після довгого обговорення потенціальних партнерів, усіма учасниками неодноразово виражалася згода щодо необхідності вибору саме цього партнера. Наприкінці наради знову було наголошено на необхідності вибору того ж партнера:

(23) *A: Okay, so...we should stick to the Brightstar as the best option here and now.*

B: That's right.

У цьому випадку (23) МА-реакція виражає згоду як підтвердження рішення щодо дії, яке вже було прийнято. В ініціальному МА, по суті, констатувалися майбутні дії – залучення певного партнера до співпраці. Доцільність та правильність такої диференціації цих видів МА згоди підтверджується й різницею у їх оформленні як на лексико-граматичному, так і просодичному рівнях.

МА згоди-евіденс може бути іллокутивно вимушеним або самостійним. Він іллокутивно вимушений у випадку, коли ініціальний МА реалізується у формі розділового запитання (24) –

(24) *A: Nine of ten was for capital work and had nothing to do with day to day running of the products, didn't it?*

B: Yes, it did.;

або стверджувального речення із знаком питання (25):

(25) *A: ... And they are discharged before they even performed, in some months?*

B: Yeah, in three months, I suppose.

У якості самостійного МА згоди виступає як реакція на констатацію факту, що структурно виражається стверджувальним реченням –

(26) A: *So it was put in motion in 1997.*

B: *That's correct.*

Додаткових прагматичних відтінків МА згоди надає ступінь впевненості, категоричності, повноти. Так, як показав аналіз, більша кількість МА згоди різної прагматичної спрямованості нейтральна, впевнена згода посіла друге місце, відповідно третє – невпевнена (див. Рис. 6).

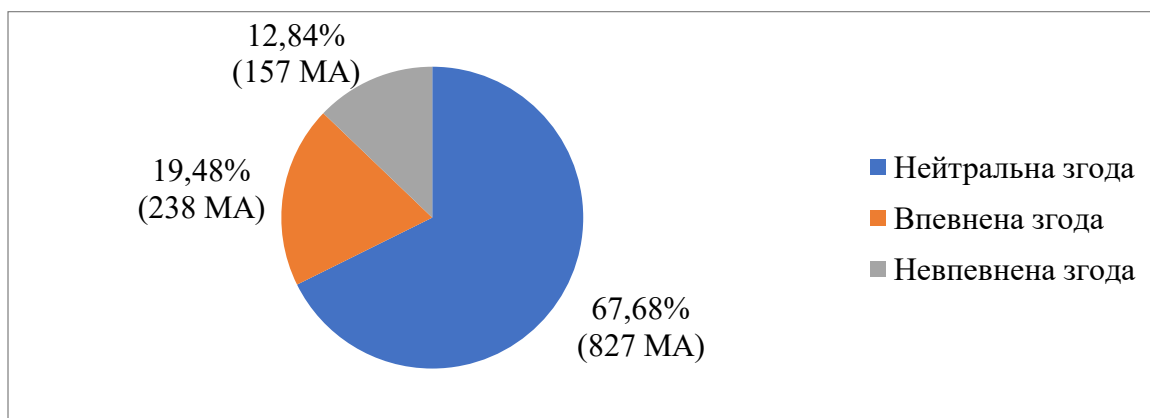


Рис. 6 Частотність мовленнєвих актів згоди відповідно до ступеня впевненості
Зважаючи на те, що МА згоди в ДБД є бажаним, значно вищий відсоток МА впевненої згоди стає зрозумілим.

Найбільша кількість МА впевненої згоди припадає на згоду-ексепт, менше – на згоду-рієкт, і найменше – на згоду-евіденс (див. Табл. 2, стор. 64). Це пояснюється, на наш погляд, тим, що згода-ексепт лише констативно-орієнтована, вона не передбачає виконання якихось дій; згода-рієкт, як згода на виконання дій, рішення щодо прийняття яких має бути дуже зваженим у бізнесі, є, відповідно, частіше невпевненою, некатегоричною. Згода-евіденс виявилась досить часто нейтральною, фатичною, такою, що за своєю природою не потребує впевненості.

**Частотність мовленнєвих актів впевненої / невпевненої згоди у її
комунікативно-прагматичних різновидах**

Ступінь впевненості	Згода-рієкт	Згода-ексепт	Згода-евіденс
Нейтральна	72,52% (219 МА)	55,62% (292 МА)	80,00% (316 МА)
Впевнена	15,23% (46 МА)	25,52% (134 МА)	14,68% (58 МА)
Невпевнена	12,25% (37 МА)	18,86% (99 МА)	5,32% (21 МА)
Всього:	100% (302 МА)	100% (525 МА)	100% (395 МА)

Відповідно до характеру емоційної забарвленості, згода може бути емоційно-забарвленою або емоційно-нейтральною. Зважаючи на офіційність бізнес дискурсу, очевидним є переважання у ньому емоційно нейтральної згоди (див. Рис. 7, стор. 65). Крім того, при розподілі МА емоційно-забарвленої згоди на емоційно позитивно- та емоційно негативно-забарвлену, результати аналізу свідчать про значну перевагу МА емоційно позитивно-забарвленої згоди над МА негативно-забарвленої згоди (див. там же).

Беручи до уваги той факт, що саме згода є очікуваною і бажаною реакцією, спектр позитивних емоцій значно ширший. МА позитивно-забарвленої згоди виражають такі емоції, як радість, задоволення, схвалення, захоплення; позитивні емоції у вираженні згоди частіше орієнтовані на співрозмовника або виконання майбутньої дії. Негативні емоції при вираженні згоди спрямовані в більшості випадків на ствердження, що міститься у попередній частині дискурсу. Негативно-забарвлена згода представлена такими емоціями, як вимушеність до дії (у разі згоди-рієкт), незадоволення, сум, розчарування, роздратування (при вираженні згоди-ексепт та згоди-евіденс).

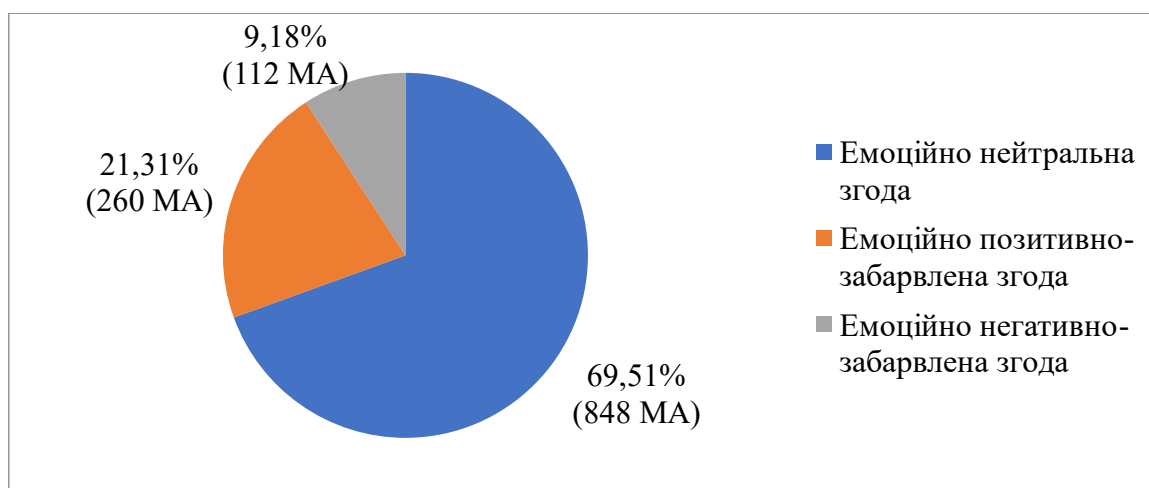


Рис. 7. Частотність мовленнєвих актів згоди різної емоційної забарвленості
Характер розподілу позитивних та негативних емоцій у МА згоди різної прагматичної спрямованості представлено у Табл. 3.

Таблиця 3

Частотність мовленнєвих актів емоційно-забарвленої згоди у її комунікативно-прагматичних різновидах

Емоційне забарвлення	Згода-рієкт	Згода-ексепт	Згода-евіденс
Нейтральне	72,66% (218 МА)	66,54% (350 МА)	71,07% (280МА)
Позитивне	21,67% (65 МА)	22,81% (120 МА)	19,03% (75МА)
Негативне	5,67% (17МА)	10,65% (56 МА)	9,90% (39 МА)
Всього:	100% (300 МА)	100% (526 МА)	100% (394 МА)

Як видно з Табл. 3, емоційна позитивна забарвленість властива більшою мірою згоді-рієкт та згоді-ексепт; негативна забарвленість – згоді-ексепт та згоді-евіденс.

Отже, як показали результати дослідження, комунікативно-прагматична спрямованість МА згоди повністю залежить від прагматичної настанови попереднього МА, ходу або частини дискурсу; якщо в ініціальной частині виражається пропозиція або прохання (незалежно від експліцитності / імпліцитності вираження) – реакцією виступає згода-рієкт, якщо ж ініціальной

частина містить констатацію (думки або факту), то реактивний МА реалізує згоду-ексепт або згоду-евіденс. Для правильного визначення прагматичної орієнтації аналіз необхідно проводити з урахуванням значно ширшого контексту, ніж власне ініціальний МА, а також особливостей просодичного оформлення.

3.2. Лексико-синтаксичні засоби реалізації мовленнєвого акту згоди

В англійськомовному діловому бізнес-дискурсі вибір засобів реалізації мовленнєвого акту згоди визначається кількома чинниками. По-перше, орієнтація цього типу дискурсу на досягнення згоди зумовлює переважно експліцитний характер її вираження. По-друге, інтерактивність комунікації спричиняє високу частотність фатичних актів згоди, які мають мінімальне інформативне навантаження і, відповідно, спрощену структуру. По-третє, регламентованість бізнес-дискурсу певною мірою обмежує варіативність мовних засобів.

Аналіз лексико-синтаксичних способів реалізації згоди здійснювався з урахуванням характеру зв'язку між реактивним висловлюванням і ініціальною реплікою-стимулом. Зокрема, у випадку згоди-ексепт міжпропозиційний зв'язок найчастіше реалізується через семантичні відношення тотожності, коли наступне висловлювання повторює або підтримує попереднє, доповнюючи його новими лексичними елементами (27):

(27) *A: Of course, there are a lot of other factors to be considered, but anyway, patients come first.*

B: Right, patients always come first.;

або навпаки, ці елементи втрачалися (28), наприклад:

(28) *A: ...and there are a lot of other economic issues, much more important issues...*

B: There are, there are...

Досить часто зв'язок був встановлений відношеннями екстенціональної міжпропозитивної еквівалентності, при якій у наступному МА відбувається заміна певних слів або навіть цілої пропозиції, тобто смисл висловлювання залишається однаковим, проте відбувається формальний перифраз, як то:

(29) *A: The more expenses we are going into these days, the less income we are expected to get the next decade.*

B: Right, if we spend so much money today for nothing, tomorrow we'll have only half of what we used to have.

Часто в матеріалі дослідження МА згоди-ексепт реалізовувалися за допомогою комунікативів – однослівних та надслівних, наприклад:

(30) *A: ...And all this is not an easy issue.*

B: That's right.

У деяких випадках реактивні висловлювання згоди-ексепт мали вільну форму вираження –

(31) *A: Sometimes it's better maybe not to have a bird in the arm, but to risk it, to try it.*

B: You are a hundred percent correct in your analysis.

МА згоди-евіденс найчастіше був актуалізований у висловлюваннях-комунікативах, як то:

(32) *A: The agreement was made three years before, and since then there have been a lot of changes.*

B: That's right.

У випадку реалізації згоди-евіденс міжпропозиційний зв'язок між мовленнєвими актами також ґрунтується на відношеннях тотожності, однак їх характер відрізняється від тих, що спостерігаються при згоді-ексепт. Зокрема, якщо при згоді-ексепт реактивне висловлювання зазнає часткового переформулювання – доповнюється новими елементами або, навпаки, редукується, – то при згоді-евіденс воно відтворює попередній мовленнєвий акт у повному обсязі. Єдина відмінність полягає у фінальному додаванні

комунікативного елемента, який підкреслює або підтверджує позицію мовця.,
наприклад:

(33) *A: So as far as I remember it was put in motion in 1997.*

B: It was put in motion in 1997, right.

Рідше, але були зафіксовані випадки відношень екстенціональної міжпропозитивної еквівалентності, наприклад:

(34) *A: And every time you are saying “current contract” that is the old contract as well, right?*

B: Yes, that’s what I do.

Висловлювання, що реалізують **МА згоди-рієкт**, найчастіше мають вільну форму вираження згоди. Це означає, що міжпропозитивний зв’язок у цьому випадку переважно імпліцитний, тобто хоч реактивний МА є прагматично сильно пов’язаним з ініціальним актом / ходом (ілокутивно вимушеним), на семантичному рівні він майже незалежний від попередніх висловлювань, наприклад:

(35) *A: I proposed uniform... for all the workers...*

B: I have no objections to this or other administrative support.

В інших випадках (найчастіше при вираженні формальної, етикетної згоди) згода-рієкт виражалася висловлюваннями-комунікативами, на кшталт:

(36) *A: Let me ask you some information.*

B: Sure.

МА згоди-рієкт також реалізовувався у висловлюваннях з комунікативом згоди + перифраз попереднього МА (екстенціональна еквівалентність), наприклад:

(37) *A: I think we should proceed.*

B: Right, we do need to continue.

Загальні кількісні показники способів реалізації МА згоди різної комунікативно-прагматичної спрямованості наведені у Табл. 4 (стор. 69).

Частотність способів вираження згоди

Спосіб вираження	Згода-рієкт	Згода-ексепт	Згода-евіденс
(Комуникатив згоди) + повтор ініціального висловлювання	7,67% (24 МА)	34,65% (184 МА)	42,14% (169 МА)
(Комуникатив згоди) + перифраз ініціального висловлювання	11,50% (36 МА)	31,83% (169 МА)	13,22% (53 МА)
(Комуникатив згоди) + вільна форма вираження	54,63% (171 МА)	11,11% (59 МА)	4,24% (17 МА)
Комуникативи	26,20% (82 МА)	22,41% (119 МА)	40,40% (162 МА)
Всього:	100% (313 МА)	100% (531 МА)	100% (401 МА)

Отже, як видно з Табл. 4, найбільш варіативними виявилися засоби вираження згоди-рієкт, менш варіативними – згоди-ексепт, найменш варіативними – згоди-евіденс. Таке спрощення формального плану вираження згоди пов'язане, на нашу думку, зі ступенем зацікавленості, залученості до спілкування. Згода-рієкт, що передбачає виконання певної дії, безумовно, найбільш зацікавлена, тоді як згода-ексепт та згода-евіденс, тобто констативно-орієнтовані види згоди, нейтральні, при цьому, згода-евіденс є ще більш фатичною, формальною, що й позначається на виборі лексико-граматичних засобів її актуалізації.

Структура МА згоди відповідної комунікативно-прагматичної спрямованості позначається і на кількості слів у таких висловлюваннях (див. Рис. 8).

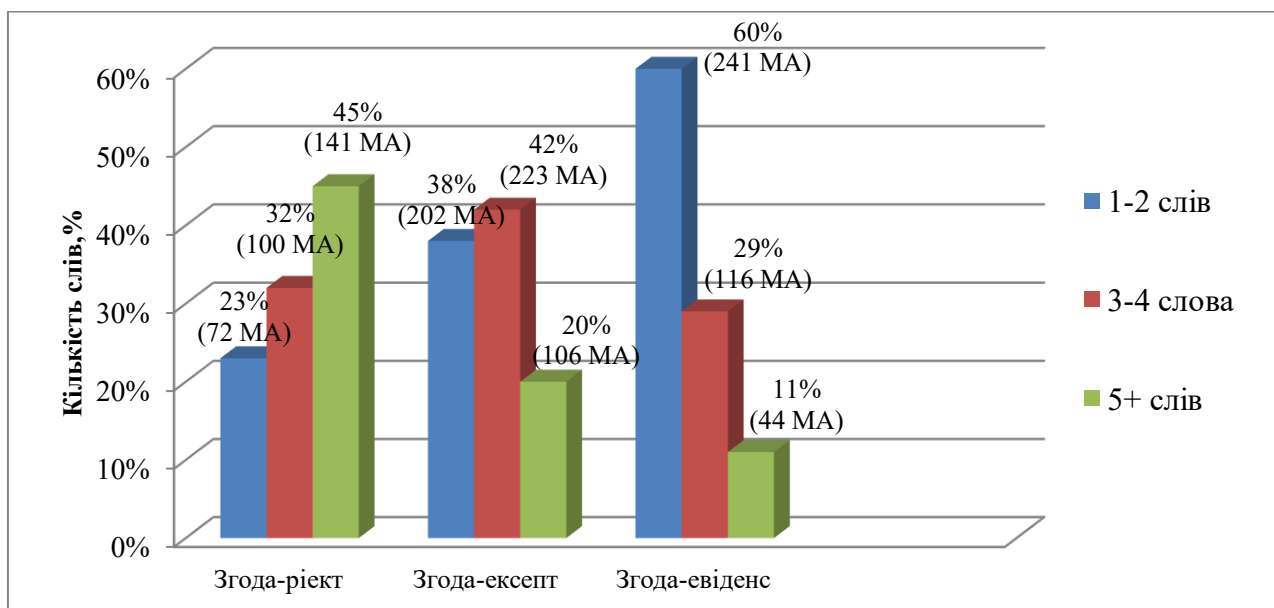


Рис. 8 Частотність варіантів кількості слів у мовленнєвих актах згоди різної комунікативно-прагматичної спрямованості

Як видно із Рис. 8, МА згоди-рієкт реалізуються переважно у висловлюваннях, що містять 5 та більше слів (45%), наприклад:

(38) A: *But either way, they'd most likely to be looking for some kind of investment on your side.*

B: *Yeah, I think something like that will make sense with the right company.*

Рідші випадки висловлювань, які складаються з 3-4 слів – 32% (39) та 1-2 слів – 23% (40):

(39) A: *And now let's keep things rolling and look at what's going to be possible.*

B: *Yeah, that sounds great.*

(40) A: *So I'm interested in more detailed analysis of how we could improve that.*

B: *Absolutely.*

При вираженні згоди-ексепт найчастіші випадки висловлювань з 3-4 (41) або 1-2 (42) словами – 42% та 38% відповідно, рідше – 5 словами – 20% (43), наприклад:

(41) A: *It's a continuous practice – if you don't go to the insurance company, they won't be interested in you.*

B: *I go along with you.*

(42) A: *If we work together, it stands as “Hey, we are going to be the guides, not you”.*

B: *Yeah, right.*

(43) A: *It is a bridge between the two sections.*

B: *Right. And it serves to cover the gap, you are right.*

У реалізаціях згоди-евіденс значно переважали 1-2-слівні висловлювання – 60% (44), рідше – висловлювання з 3-4 словами (45) та 5 словами (46) – 29% та 11% відповідно:

(44) A: *Okay, I understand that the vehicle is under factory warranty for the entire duration of the lease, right?*

B: *Of course.*

(45) A: *Well, two years ago, when we were expanding, we ran offices at other locations, and we got our spread out.*

B: *Yeah, I remember that.*

(46) A: *I'm getting an idea. You think those surveys are relevant, right?*

B: *Yes, that's what I'm trying to say.*

Вибір мовних засобів вираження згоди у досліджуваному дискурсі залежить також від ступеня впевненості, повноти згоди.

За результатами дослідження встановлено, що для вираження впевненої, категоричної згоди будь-якої комунікативно-прагматичної спрямованості на лексичному рівні використовуються інтенсифікатори смислу – лексеми *absolutely, wholeheartedly, undoubtedly, certainly, exactly, totally*, наприклад:

(47) A: *There is no communication between the departments any more – I used to see Nile’s team every day, but only e-mail him now, and this is the key reason of the problem.*

B: *You are absolutely right.*

(48) A: *So we need to devote some time to figure out how to fix that problem.*

B: *I agree wholeheartedly.*

(49) A: *We always try to satisfy the needs of our partners.*

B: *Undoubtedly.*

До граматичних засобів вираження впевненості відноситься емфатичне *do*, що слугує граматичним інтенсифікатором, наприклад:

(50) A: *Obviously, the big issue today is how to remain competitive in the face of main European providers.*

B: *That’s right and I do agree with you.*

При цьому слід зауважити, що не завжди висловлювання, що містили наведені інтенсифікатори, ідентифікувалися аудиторами як категоричні та дуже впевнені. Зважаючи на це, доречним вважається припустити, що при реалізації впевненості більш інформативними виступають саме просодичні засоби, які здатні елімінувати або підсилити значення, виражене лексичними засобами.

Лексичним засобом реалізації невпевненої, некатегоричної, неповної згоди у ДБД слугують деінтенсифікатори – лексеми *maybe, possibly, probably*, наприклад:

(51) A: *...and that’s why we shouldn’t mess with travel rates so much.*

B: *Yeah, maybe you are right.*

(52) A: *But here... It’s still a tough place to do business. I mean building a good network takes time.*

B: *Possibly, you are right.*

Граматичним деінтенсифікатором повноти та впевненості у вираженні згоди виступають дієслова умовного стану – *might, would, could* та інші. Наприклад:

(53) *A: What if we sign a letter of intent to other suppliers, too? Could you consider giving us a 9% discount then?*

B: Yes, that might be possible.

(54) *A: We want the experience, but responsiveness is important, too.*

B: Yes, I would tend to agree.

Ще одним засобом пом'якшення впевненості при вираженні згоди в бізнес-дискурсі виступає літота – заперечення протилежної ознаки, наприклад:

(55) *A: But did you see the idea about using a blended approach in our proposal? That could bring your costs down by taking a significant amount of the training online.*

B: Umm, blended... Not a bad idea.

(56) *A: So, this can be pretty significant in terms of what the bank is holding.*

B: I don't disagree with that.

У деяких випадках, що було частіше властивим висловлюванням невпевненої згоди (див. Табл. 3. 4, стор. 91), відбувалося поєднання лексичних та граматичних засобів, наприклад:

(57) *A: The delivery terms are going to remain the same, we are not interested to make it any earlier, you see...*

B: Possibly we might agree on the terms at least.

Узагальнені кількісні показники засобів вираження впевненої / невпевненої згоди наведені у Табл. 5 (стор. 74).

**Частотність використання засобів вираження впевненої /
невпевненої згоди**

Засоби вираження	Впевнена згода	Невпевнена згода
Лексичні інтенсифікатори / деінтенсифікатори	67,83% (156 МА)	21,25% (34 МА)
Граматичні інтенсифікатори / деінтенсифікатори	16,96% (39 МА)	26,87% (43 МА)
Лексичні + граматичні інтенсифікатори / деінтенсифікатори	3,47% (8 МА)	4,38% (7 МА)
Виключно просодія	11,74% (27 МА)	47,50% (76 МА)
Всього:	100% (230 МА)	100% (160 МА)

Так, згідно з результатами аналізу (див. Табл. 5) впевнена згода реалізується частіше експліцитно, за допомогою лексико-граматичних засобів, тоді як непевненість при вираженні згоди у багатьох випадках актуалізується імпліцитно, за допомогою лише просодичних засобів.

МА, марковані аудиторами як емоційні (позитивної або негативної забарвленості) не виявили вагомих особливостей на лексико-граматичному рівні. Це свідчить про те, що реалізація певних емоційних значень відбувається переважно за допомогою просодичних засобів (див. Табл. 6, стор. 75).

Як унаочнено у Таблиці 6, згода позитивної емоційної забарвленості виражається як експліцитно за допомогою відповідних лексем (54,62%), так й імпліцитно, через використання певних просодичних засобів (45,38%). Емоційно негативно-забарвлена згода реалізується частіше імпліцитним шляхом, коли просодичні засоби переважають над лексичними – 83,04% та 16,96% відповідно.

**Частотність використання засобів вираження емоційно-
забарвленої згоди**

Засоби вираження	Емоційно позитивно- забарвлена згода	Емоційно негативно- забарвлена згода
Лексичні	54,62% (142 МА)	16,96% (19 МА)
Виключно просодія	45,38% (118 МА)	83,04% (93 МА)
Всього:	100% (260 МА)	100% (112 МА)

Серед засобів вираження емоційно-забарвленої згоди можна відмітити використання слів з відповідним емоційним забарвленням – *fantastic, wonderful, great; terrible, disappointing*. Наприклад:

(58) A: *I think, last time we got absolutely amazing results.*

B: *Yes, fantastic.*

(59) A: *Our previous attempt was not a successful one, I suppose.*

B: *Oh, yeah, it was a bit disappointing.*

Таким чином, як засвідчили результати дослідження, МА згоди різної комунікативно-прагматичної спрямованості – згоди-рієкт, згоди-ексепт та згоди-евіденс – характеризуються використанням певних лексико-граматичних засобів. При цьому, хоч більшість таких засобів є спільними для вираження всіх видів згоди, вони відрізняються за кількісними показниками. Так, міжпропозитивний зв'язок між ініціальним мовленнєвим актом / ходом та реактивним МА – висловлюванням констативно-орієнтованої згоди встановлюється переважно відношеннями тотожності або екстенціональної міжпропозитивної еквівалентності, тоді як при реалізації МА ім'позитивно-орієнтованої згоди міжпропозитивний зв'язок переважно імпліцитний. Найбільш варіативними є засоби вираження згоди-рієкт, менш варіативними –

згоди-ексепт, найменш варіативними – згоди- евіденс, що пов’язується нами зі ступенем зацікавленості, залученості до обговорення.

Вибір мовних засобів вираження згоди в досліджуваному дискурсі залежить також від ступеня впевненості у тому, з чим погоджуються.

Зважаючи на регламентованість ДБД, емоційно-забарвлена згода загалом виявилася нетиповою для цього виду дискурсу. МА емоційно позитивно-забарвленої згоди значно переважають над МА негативно-забарвленої згоди. Фактор емоційності, як показав аналіз, суттєво не впливає на вибір лексико-синтаксичних засобів вираження.

3.3. Результати аудиторського аналізу просодії мовленнєвого акту згоди

Важливим у процесі інструментально-фонетичного дослідження було виявлення диференціальних особливостей просодичного оформлення мовленнєвого акту згоди відповідної комунікативно-прагматичної орієнтації, які сприймаються перцептивно. Аудиторський аналіз висловлювань згоди передбачав дослідження специфіки синтагматичного членування, а також характеристик мелодики, гучності та темпу.

3.3.1. Особливості синтагматичного членування

У процесі проведення аудиторського аналізу було виявлено, що кількість синтагм у МА згоди різної комунікативно-прагматичної спрямованості варіюється в межах від 1 до 3 (див. Табл. 7, стор. 77).

Кількість синтагм у висловлюваннях згоди різної прагматичної спрямованості

Кількість синтагм	Згода-рієкт	Згода-ексепт	Згода-евіденс
1	31,27% (96 МА)	36,90% (193 МА)	52,30% (205 МА)
2	59,28% (182 МА)	55,64% (291 МА)	43,36% (170 МА)
3	9,45% (29 МА)	7,46% (39 МА)	4,34 (17 МА)
Всього:	100% (307 МА)	100% (523 МА)	100% (392 МА)

Згідно з отриманими даними (див. Табл. 7) найчастіше висловлювання різних видів згоди містять 2 синтагми (див. Рис. 3.8; 3.9; 3.10).

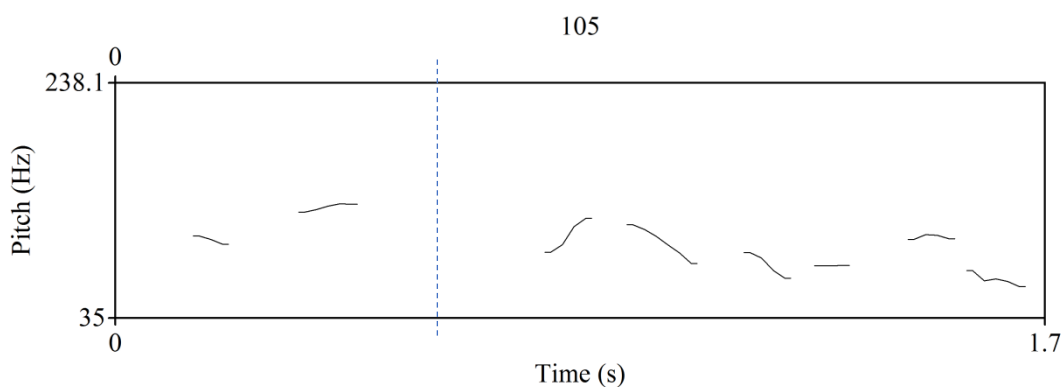


Рис. 9 *For sure we can't forget that.* (згода-рієкт, 2 синтагми)

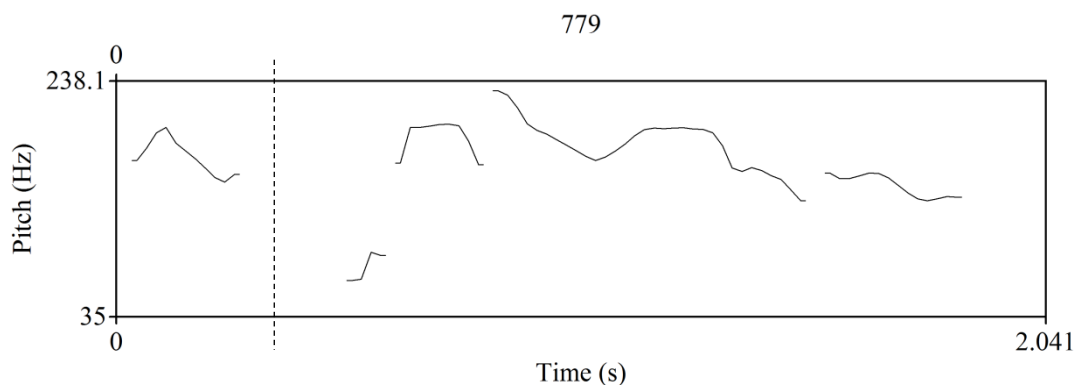


Рис. 10 *Yes they've been really great.* (згода-ексепт, 2 синтагми)

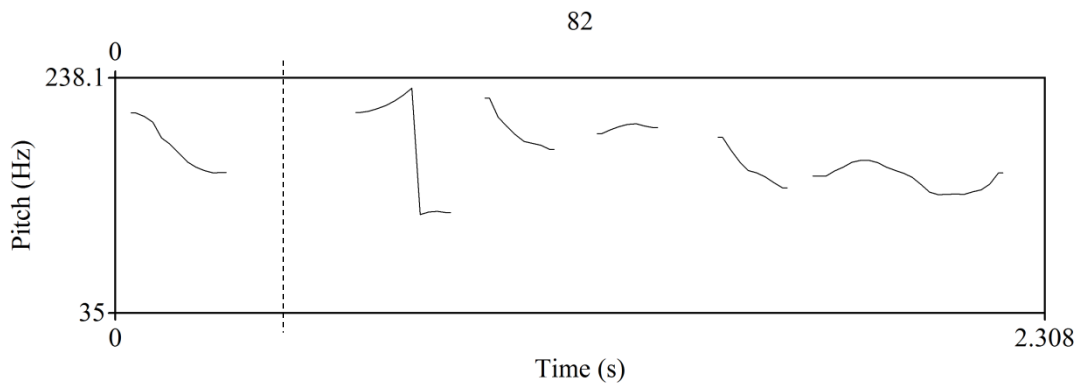


Рис. 11 *Yeah ě that's an absolute minimum.* (згода-евіденс, 2 синтагми)

Крім того, незважаючи на певну варіативність, була прослідкована тенденція до зменшення кількості синтагм у напрямку згода-рієкт > згода-ексепт > згода-евіденс. Так, висловлювання згоди-рієкт є переважно двосинтагменними, згоди-ексепт – дво- та односинтагменними, згоди-евіденс – одно- та дво-синтагменними.

Крім загальної тенденції синтагматичного членування висловлювань згоди відповідно до їх комунікативно-прагматичної спрямованості, можливі певні варіації, зумовлені додатковими інтенціональними відтінками.

Зокрема, при аналізі впливу інтенціонального смислу впевненості / невпевненості було виявлено, що реалізації невпевненої згоди містять дещо більшу кількість синтагм у порівнянні із впевненою (див. Рис. 12).

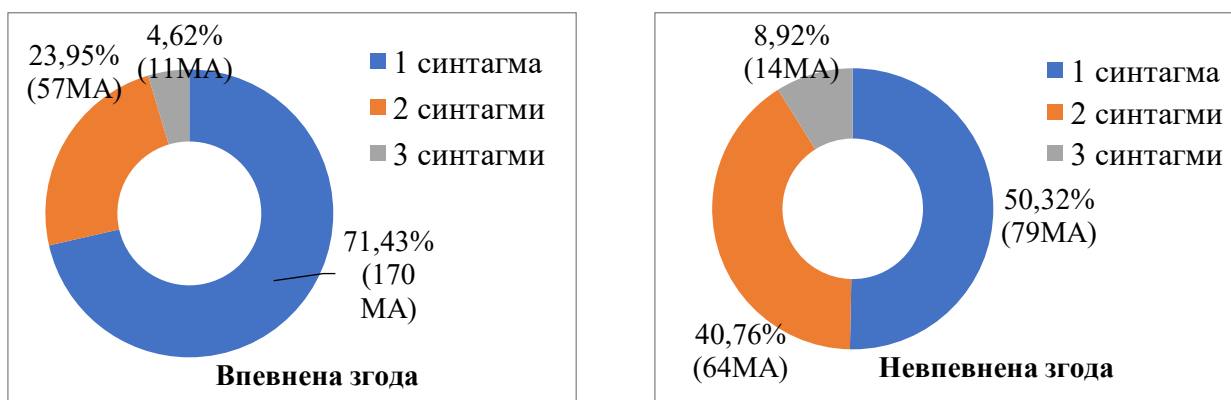


Рис. 12 Кількість синтагм у мовленнєвих актах впевненої / невпевненої згоди

Як видно з Рис. 12, при реалізації згоди різного ступеня впевненості переважають односинтагменні висловлювання, проте при вираженні непевненої згоди частішими виявилися дво- та трисинтагменні висловлювання – 40,76% та 8,92% відповідно у порівнянні з кількістю синтагм у висловлюваннях впевненої згоди, де лише 23,95% реалізацій є двосинтагменними та 4,62% – трисинтагменними .

Залежно від характеру емоційної забарвленості, аудитори зареєстрували дещо більшу кількість синтагм у реалізаціях емоційно позитивно-забарвленої згоди у порівнянні з негативно-забарвленою (див. Рис. 13).

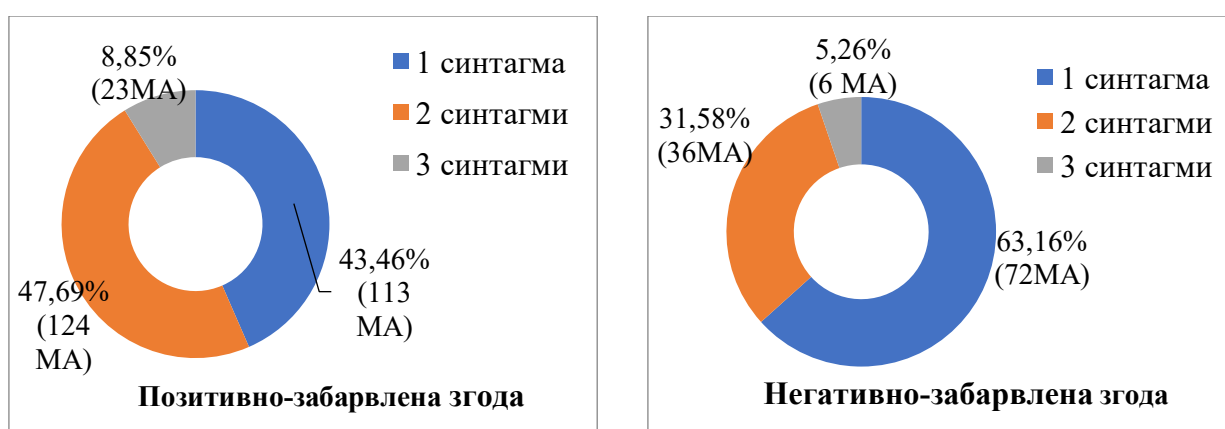


Рис. 13 Кількість синтагм у мовленнєвих актах емоційно-забарвленої згоди

Як видно з Рис. 13, більшість МА згоди будь-якої емоційної забарвленості – одно- та двосинтагменні. Проте висловлювання позитивно-забарвленої згоди частіше двосинтагменні – 47,69% у порівнянні з негативно-забарвленою згодою (31,58%). Трисинтагменні висловлювання рідкі для емоційно-забарвленої згоди в цілому, хоч при вираженні згоди позитивної забарвленості все ж спостерігалася більша кількість таких реалізацій – 8,85% у порівнянні з негативною забарвленістю – 5,26%.

3.3.2. Мелодійні характеристики

Відповідно до характеру розташування наголошених та ненаголошених складів аудиторами визначався вид шкали (див. Табл. 7).

Таблиця 7

Частотність шкал у висловлюваннях згоди різної прагматичної спрямованості

Вид шкали	Згода-рієкт	Згода-ексепт	Згода-евіденс
Усічена	7,87% (27СГ)	10,30% (55 СГ)	15,39% (34 СГ)
Східчаста	18,95% (65 СГ)	17,23% (92 СГ)	7,69% (17 СГ)
Хвилеподібна	42,27% (145 СГ)	38,02% (203 СГ)	34,39% (76 СГ)
Ковзна	3,79% (13 СГ)	3,36% (18 СГ)	-
Скандентна	7,87% (27 СГ)	3,56% (19 СГ)	-
Висхідна	11,67% (40 СГ)	10,30% (55 СГ)	4,07% (9 СГ)
Рівна	7,58% (26 СГ)	17,23% (92 СГ)	38,46% (85 СГ)
Всього:	100% (343 СГ)	100% (534 СГ)	100% (221 СГ)

Згідно з отриманими даними (див. Табл. 7) реалізаціям згоди-рієкт властиві найчастіше хвилеподібні – 42,27%, значно рідше – східчасті шкали – 18,95%; згоди-ексепт – хвилеподібні – 38,02%, східчасті – 17,23% та рівні – 17,23% шкали; згоди-евіденс – рівні – 38,46% та хвилеподібні – 34,39% шкали. Усічені шкали було зафіксовано в більшій кількості у висловлюваннях згоди-підтвердження. Таким чином, у цілому висловлюванням згоди різної комунікативно-прагматичної спрямованості властиві хвилеподібні шкали, що, на думку Д. А. Шахбагової, є загальною характеристикою американського варіанту англійської мови [цит. за 75, с. 97].

Вид шкал у висловлюваннях згоди виявився, крім того, зумовленим додатковими інтенціональними смислами впевненості / невпевненості та характером емоційної забарвленості (див. Табл. 8).

Таблиця 8

Частотність шкал у висловлюваннях згоди з додатковими інтенціональними смислами

Вид шкали	Впевнена згода	Невпевнена згода	Емоційно позитивно-забарвлена згода	Емоційно негативно-забарвлена згода
Усічена	25,90% (65 СГ)	13,68% (29 СГ)	20,80% (63 СГ)	18,35% (29 СГ)
Східчаста	25,90% (65 СГ)	19,81% (42 СГ)	16,83% (51 СГ)	14,56% (23 СГ)
Хвилеподібна	22,31% (56 СГ)	26,42% (56 СГ)	25,08% (76 СГ)	19,62% (31 СГ)
Ковзна	14,74 % (37 СГ)	6,60% (14 СГ)	12,54% (38 СГ)	10,13% (16 СГ)
Скандентна	7,17% (18 СГ)	-	7,92% (24СГ)	9,49% (15 СГ)
Висхідна	3,98% (10 СГ)	13,68% (29 СГ)	16,83% (51 СГ)	4,43% (7 СГ)
Рівна	-	19,81% (42 СГ)	-	23,42% (37 СГ)
Всього:	100% (251 СГ)	100% (212 СГ)	100% (303 СГ)	100% (158 СГ)

Як показали результати аудиторського аналізу (див. Табл. 8), у висловлюваннях впевненої згоди значно переважали східчасті – 25,90%,

усічені – 25,90% та хвилеподібні – 22,31% шкали; невпевненої – хвилеподібні – 26,42%, рівні – 19,81% та східчасті – 19,81% шкали.

Висловлювання емоційно позитивно-забарвленої згоди маркувалися переважно хвилеподібними – 25,08%, східчастими – 16,83% та висхідними – 16,83% шкалами; негативно-забарвленої – рівними – 23,42% та хвилеподібними 19,62%. Усічені шкали виявилися властивими реалізаціям як емоційно позитивно, так і негативно-забарвленої згоди.

Диференційною мелодійною ознакою різних комунікативно-прагматичних видів згоди виступає **термінальний тон** (див. Табл. 9).

Таблиця 9

Частотність термінальних тонів у висловлюваннях згоди різної прагматичної спрямованості

Термінальний тон	Згода-рієкт	Згода-ексепт	Згода-евіденс
Низхідний	24,82% (134 СГ)	55,12% (447 СГ)	57,19% (326 СГ)
Висхідний	40,56% (219 СГ)	15,91% (129 СГ)	3,16% (18 СГ)
Рівний	18,89% (102 СГ)	21,09% (171 СГ)	30,53% (174 СГ)
Низхідно-висхідний	12,58 % (68 СГ)	2,58% (21 СГ)	2,98% (17 СГ)
Висхідно-низхідний	3,15 % (17 СГ)	5,30% (43 СГ)	6,14% (35 СГ)
Всього:	100% (540 СГ)	100% (811 СГ)	100% (570 СГ)

Отримані дані (див. Табл. 9,) свідчать про те, що висловлюванням згоди-рієкт властиві переважно низхідні – 24,82% та висхідні – 40,56% тони; згоди-ексепт та згоди-евіденс – низхідні– 55,12% та 57,19% – та рівні – 21,09% та 30,53 % відповідно термінальні тони.

Додаткові інтенціональні смисли часто модифікували вид термінального тону (див. Табл. 10, стор. 83).

**Частотність термінальних тонів у висловлюваннях згоди з додатковими
інтенціональними смислами**

Термінальний тон	Впевнена згода	Невпевнена згода	Емоційно позитивно- забарвлена згода	Емоційно негативно- забарвлена згода
Низхідний	69,52% (219 СГ)	13,88% (34 СГ)	27,16% (113 СГ)	48,39% (135 СГ)
Висхідний	8,89% (28 СГ)	27,35% (67 СГ)	30,29% (126 СГ)	6,45% (18 СГ)
Рівний	6,03% (19 СГ)	41,63% (102 СГ)	3,13% (13 СГ)	32,26% (90 СГ)
Низхідно- висхідний	3,18 % (10 СГ)	10,20% (25 СГ)	33,41% (139 СГ)	3,22% (9 СГ)
Висхідно- низхідний	12,38% (39 СГ)	6,94% (17 СГ)	6,01% (25СГ)	9,68% (27 СГ)
Всього:	100% (315 СГ)	100% (245 СГ)	100% (416 СГ)	100% (279 СГ)

Результати аудиторського аналізу (див. Табл. 10) довели, що при вираженні впевненої згоди переважають низхідні термінальні тони – 69,52%, невпевненої – низхідні – 41,63%, висхідні та рівні – 13,88%. В опозиції емоційно позитивно- / негативно-забарвлена згода респондентами були відзначені суттєві відмінності щодо напрямку термінального тону – емоційно позитивно-забарвлена згода маркована низхідно-висхідними тонами – 33,41%, висхідними – 30,29 % та низхідними – 27,16% (за спостереженнями аудиторів – переважно високими низхідними). При вираженні емоційно негативно-

забарвленої згоди найчастіше відмічалися низхідні – 48,39% та рівні – 32,25% тони.

Аудиторський аналіз місця локалізації тонального максимуму виявив певні закономірності його розміщення у комунікативно-прагматичних різновидах згоди (див. Табл. 11).

Таблиця 11

Частотність позиції тонального максимуму у висловлюваннях згоди різної прагматичної спрямованості

Позиція тонального максимуму	Згода-рієкт	Згода-ексепт	Згода-евіденс
1-й наголошений склад	48,05% (172 СГ)	48,47% (254 СГ)	68,55 (207 СГ)
Ядерний склад	37,15% (133 СГ)	42,94% (225 СГ)	18,87 (57 СГ)
1-й наголошений + ядерний склад	11,17% (40 СГ)	2,86% (15 СГ)	-
Інша позиція	3,63% (13 СГ)	5,73% (30 СГ)	12,58% (38 СГ)
Всього:	100% (358 СГ)	100% (524 СГ)	100% (302 СГ)

Так, з Табл. 11 видно, що у реалізаціях згоди різної комунікативно-прагматичної спрямованості найчастіше максимум локалізується на першому наголошеному складі шкали – у 48,05% випадків при вираженні згоди-рієкт, 48,47% – згоди-ексепт та 68,55% – згоди-евіденс. Крім того, у реалізаціях згоди-рієкт та згоди-ексепт тональний максимум часто (37,15% та 42,94% відповідно) локалізується у ядрі. У висловлюваннях згоди-евіденс це відзначалося досить рідко – 18,87%.

Позиція тонального максимуму також визначалася аудиторами у реалізаціях згоди з додатковими інтенціональними смислами (див. Табл.12, стор. 85).

**Частотність позиції тонального максимуму у висловлюваннях згоди
з додатковими інтенціональними смислами**

Позиція тонального максимуму	Впевнена згода	Невпевнена згода	Позитивно- забарвлена згода	Негативно- забарвлена згода
1-й наголошений склад	53,26% (155 СГ)	57,52% (130 СГ)	19,87% (62 СГ)	52,20% (83 СГ)
Ядерний склад	31,27% (91 СГ)	30,53% (69 СГ)	56,73% (177 СГ)	42,77% (68 СГ)
1-й наголошений + ядерний склад	9,28% (27 СГ)	3,98% (9 СГ)	6,73% (21 СГ)	-
Інша позиція	6,19% (18 СГ)	7,97% (18 СГ)	16,67% (52 СГ)	5,03% (8 СГ)
Всього:	100% (291 СГ)	100% (226 СГ)	100% (312 СГ)	100% (159 СГ)

З Табл.12 видно, що при вираженні як впевненої, так і невпевненої згоди найчастіше позицією тонального максимуму, на думку аудиторів, є перший наголошений (53,26% та 57,52% відповідно) та ядерний (31,27% та 30,53% відповідно) склади синтагми. Проте, як показали результати проведеного електроакустичного аналізу, у реалізаціях впевненої згоди частотний максимум розташовується переважно на першому наголошеному складі. Суттєва неточність у сприйнятті цього факту аудиторами може пояснюватися, на наш погляд, помилковою ідентифікацією максимуму висоти тону з максимумом гучності (підвищення висоти тону часто супроводжується підвищенням гучності, адже реалізаціям впевненої згоди, згідно з даними інструментального аналізу, властиві переноси максимумів інтенсивності на склади шкали, а також ядро.

За результатами сприйняття аудиторів (див. Табл. 12) у висловлюваннях емоційно позитивно-забарвленої згоди тональний максимум локалізується переважно на ядерному складі (56,73%), при цьому у реалізаціях негативно-забарвленої згоди максимум часто припадає також і на перший наголошений склад (52,20%), у той час при вираженні позитивно-забарвленої згоди це трапляється досить рідко (19,87%). Але такі дані певною мірою суперечать результатам інструментального аналізу, згідно з якими частотний максимум висловлювань різної емоційної забарвленості локалізується, як правило, на першому наголошеному складі. Як і у випадку з реалізаціями впевненої / невпевненої згоди, на нашу думку, це пояснюється сприйняттям максимальної гучності як підвищення висоти тону, адже маркована аудитором локалізація тональних максимумів співпадає з локалізацією максимумів інтенсивності відповідно до даних електроакустичного аналізу.

3.3.3. Характеристики гучності

Аудиторський аналіз **рівня гучності** висловлювань згоди різної комунікативно-прагматичної спрямованості дозволив виділити спільні та диференціальні характеристики (див. Табл. 13).

Таблиця 13

Частотність рівнів гучності висловлювань згоди різної прагматичної спрямованості

Рівень гучності	Згода-рієкт	Згода-ексепт	Згода-евіденс
Знижена	9,06% (27 МА)	16,70% (87 МА)	41,60% (161 МА)
Середня	68,12% (203 МА)	75,05% (391 МА)	50,13% (194 МА)
Підвищена	22,82% (68 МА)	8,25% (43 МА)	8,27% (32 МА)
Всього:	100% (298 МА)	100% (521 МА)	100% (387 МА)

Як видно з Табл. 13 висловлювання згоди різної комунікативно-прагматичної спрямованості характеризувалися в більшості випадків середнім рівнем гучності. Крім того, у висловлюваннях згоди-рієкт було зафіксовано також часте (22,82%) підвищення гучності, а у висловлюваннях згоди-евіденс – зниження – 41,60%.

При накладанні на основний комунікативно-прагматичний смисл згоди додаткових інтенціональних відтінків відбувалася певна модифікація характеристик гучності таких висловлювань (див. Табл. 14, стор. 87).

Згідно з отриманими даними (див. там же) при вираженні згоди різного рівня впевненості спостерігався середній рівень гучності – у 56,38% випадків впевненої згоди та 69,38% невпевненої. У висловлюваннях впевненої згоди, крім того, досить часто (34,81%) фіксувалося підвищення гучності.

Таблиця 14

Частотність рівнів гучності висловлювань згоди з додатковими інтенціональними смислами

Рівень гучності	Впевнена згода	Невпевнена згода	Емоційно позитивно-забарвлена згода	Емоційно негативно-забарвлена згода
Знижена	8,81% (20 МА)	17,69% (26 МА)	4,78% (12 МА)	30,84% (33 МА)
Середня	56,38% (128 МА)	69,38% (102 МА)	66,53% (167 МА)	60,75% (65 МА)
Підвищена	34,81% (79 МА)	12,93% (19 МА)	28,69% (72 МА)	8,41% (9 МА)
Всього:	100% (227 МА)	100% (147 МА)	100% (251 МА)	100% (107 МА)

У реалізаціях згоди різної емоційної забарвленості переважала середня гучність, а саме – у 66,53% випадків позитивно-забарвленої та 60,75% випадків негативно-забарвленої згоди. У деяких випадках (28,69%) у висловлюваннях емоційно позитивно-забарвленої згоди відзначалося підвищення гучності, а негативно-забарвленої – певне зниження (30,84%).

При аналізі гучності висловлювань згоди до уваги бралась також позиція локалізації **максимуму гучності** у синтагмі. Отримані результати дали змогу віднести цей параметр до таких, що слугують диференціації висловлювань згоди різної комунікативно-прагматичної спрямованості, хоч існують і певні спільні тенденції щодо його розміщення у реалізації різних видів згоди (див. Табл. 15).

Таблиця 15

Частотність позицій максимуму гучності у висловлюваннях згоди різної прагматичної спрямованості

Позиція максимуму гучності	Згода-рієкт	Згода-ексепт	Згода-евіденс
1-й наголошений склад	42,15% (153 СГ)	48,27% (251 СГ)	56,58% (172 СГ)
Ядерний склад	34,16% (124 СГ)	41,35% (215 СГ)	21,71% (66 СГ)
1-й наголошений + ядерний склад	13,22% (48 СГ)	6,92% (36 СГ)	6,25% (19 СГ)
Інша позиція	10,47% (38 СГ)	3,46% (18 СГ)	15,46% (47 СГ)
Всього:	100% (363 СГ)	100% (520 СГ)	100% (304 СГ)

Отже, максимум гучності досліджуваних видів згоди розташовується переважно на першому наголошеному складі – у 42,15% випадків згоди-рієкт,

48,27% згоди-ексепт та 56,58% згоди-евіденс. При цьому, висловлюванням згоди-рієкт виявився властивий переніс локалізації максимуму на ядро – 34,16%, а також двопозиційне розташування – на першому наголошеному складі шкали та ядерному складі (13,22%). Переніс максимуму гучності на ядерний склад досить часто (41,35%) спостерігався також у висловлюваннях згоди-ексепт. Значно рідше (21,77%) це відбувалося у реалізаціях згоди-евіденс.

На локалізацію максимуму гучності виявили вплив додаткові інтенціональні смисли згоди (див. Табл. 16).

Таблиця 16

Частотність позицій максимуму гучності у висловлюваннях згоди з додатковими інтенціональними смислами

Позиція максимуму гучності	Впевнена згода	Невпевнена згода	Позитивно-забарвлена згода	Негативно-забарвлена згода
1-й наголошений склад	46,55% (135 СГ)	65,14% (142 СГ)	8,73% (33СГ)	47,13% (74 СГ)
Ядерний склад	15,87% (46 СГ)	7,80% (17 СГ)	26,45% (100 СГ)	36,95% (58 СГ)
1-й наголошений + ядерний склад	31,03% (90 СГ)	22,93% (50 СГ)	50,00% (189 СГ)	5,73% (9 СГ)
Інша позиція	6,55% (19 СГ)	4,13% (9 СГ)	14,82% (56 СГ)	10,19% (16 СГ)
Всього:	100% (290 СГ)	100% (218 СГ)	100% (378 СГ)	100% (157 СГ)

З Табл.16 видно, що у реалізаціях впевненої згоди максимум гучності припадає на перший наголошений – 46,55% або займає дві позиції одночасно – 1-й наголошений та ядерний склади – 31,03% склад; аналогічна тенденція спостерігалась у висловлюваннях невпевненої згоди, де максимум гучності припадав найчастіше (65,14%) на перший наголошений, або рідше (22,93%) був дво- (або більше) позиційним.

Для висловлювань емоційно позитивно-забарвленої згоди властивим виявилась двопозиційна локалізація максимуму гучності – 50,00% або ядерна – 26,45%. У реалізаціях емоційно негативно-забарвленої згоди максимум гучності розміщувався на першому наголошеному – 47,13% або ядерному складі – 36,95 %.

3.3.4. Темпоральні характеристики

У результаті проведеного аудиторського аналізу було встановлено наступні темпоральні характеристики висловлювань згоди різної комунікативно-прагматичної спрямованості (див. Табл. 17). Для цього аудитори рахували кількість складів за секунду (1-2 склади – уповільнений, 3-4 склади – середній, 5-6 складів – прискорений).

Таблиця 17

Частотність темпоральних показників висловлювань згоди різної прагматичної спрямованості

Темп	Згода-рієкт	Згода-ексепт	Згода-евіденс
Уповільнений	13,59% (42 МА)	14,87% (77 МА)	13,18% (51 МА)
Середній	68,29% (211 МА)	66,60% (345 МА)	39,02% (151 МА)
Прискорений	18,12% (56 МА)	18,53 (96 МА)	47,80% (185 МА)
Всього:	100% (309 МА)	100% (518 МА)	100% (387 МА)

Як показано у Табл. 17, висловлювання згоди всіх досліджуваних видів комунікативно-прагматичної спрямованості характеризуються у більшості випадків (згода-рієкт – 68,29%, згода ексепт – 66,60%, згода-підтвердження – 39,02%) середнім темпом вимовляння. Поряд із цим, у реалізаціях згоди-евіденс частіше (47,80%) було зафіксовано прискорений темп.

Інтенціональні смисли впевненості / невпевненості та емоційна забарвленість зумовили різницю у темпоральних характеристиках висловлювань згоди (див. Табл. 18).

Таблиця 18

Частотність темпоральних показників висловлювань згоди з додатковими інтенціональними смислами

Темп	Впевнена згода	Невпевнена згода	Позитивно-забарвлена згода	Негативно-забарвлена згода
Уповільнений	8,70% (20 МА)	37,93% (55 МА)	27,02% (67 МА)	22,94% (25 МА)
Середній	69,57% (160 МА)	47,59% (69 МА)	51,21% (127 МА)	51,37% (56 МА)
Прискорений	21,73% (50 МА)	14,48 (21 МА)	21,77% (54 МА)	25,69% (28 МА)
Всього:	100% (230 МА)	100% (145 МА)	100% (248 МА)	100% (109 МА)

Результати аудиторського аналізу (див. Табл. 18) продемонстрували, що більшість (69,57%) висловлювань впевненої згоди вимовлялися у середньому темпі; у реалізаціях невпевненої згоди темп вимовляння середній (47,59%) або уповільнений (37,93%). При вираженні емоційно-забарвленої згоди переважав середній темп, у якому вимовлялися 51,21% МА позитивно-забарвленої та 51,37% МА негативно-забарвленої згоди.

Комунікативно-прагматичний вид згоди зумовлює кількість та дистрибуцію внутрішньосинтагменних пауз у висловлюваннях згоди. З метою визначення частотності пауз у висловлюваннях певного виду згоди шляхом суцільної вибірки було обрано по 200 МА кожного з видів згоди, загальна кількість МА згоди склала, таким чином, 600 МА. Після цього підраховано кількість внутрішньосинтагменних пауз по кожному виду згоди та у сумі – 145 пауз (сума рівнялася 100%). Для більшої репрезентативності та наочності абсолютні дані переведено у відсотки (див. Рис. 14).

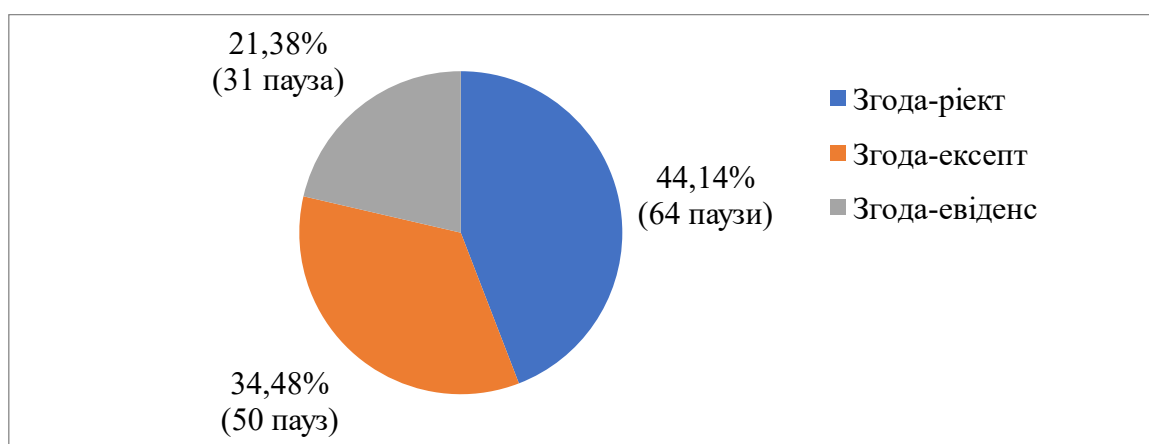


Рис. 14 Частотність внутрішньосинтагменних пауз у висловлюваннях згоди різної прагматичної спрямованості

Тож, найбільша кількість внутрішньосинтагменних пауз була зафіксована у висловлюваннях згоди-рієкт (44,14%), найменша – згоди-евіденс (21,38%) (див. Рис. 14). Це пояснюється нами тим, що згода-рієкт, яка передбачає згоду виконати дії, більш зважена, продумана та певною мірою невпевнена; паузи використовуються у цьому випадку аби виграти час на обдумування.

На кількість пауз мали вплив, як свідчить аналіз, і додаткові інтенціональні смисли. Аналогічно до обчислення кількості пауз у різних комунікативно-прагматичних видів згоди було обрано по 100 МА впевненої та невпевненої згоди з наступним підрахунком кількості пауз по кожному із смислів згоди – впевненої та невпевненої та у цілому (39 пауз, які вважалися

за 100%); та по 100 МА емоційно позитивно та негативно-забарвленої згоди з підрахунком кількості пауз по кожному з видів емоційної забарвленості та разом (35 пауз, що дорівнювали 100%). Отримані дані наведено на Рис. 15.

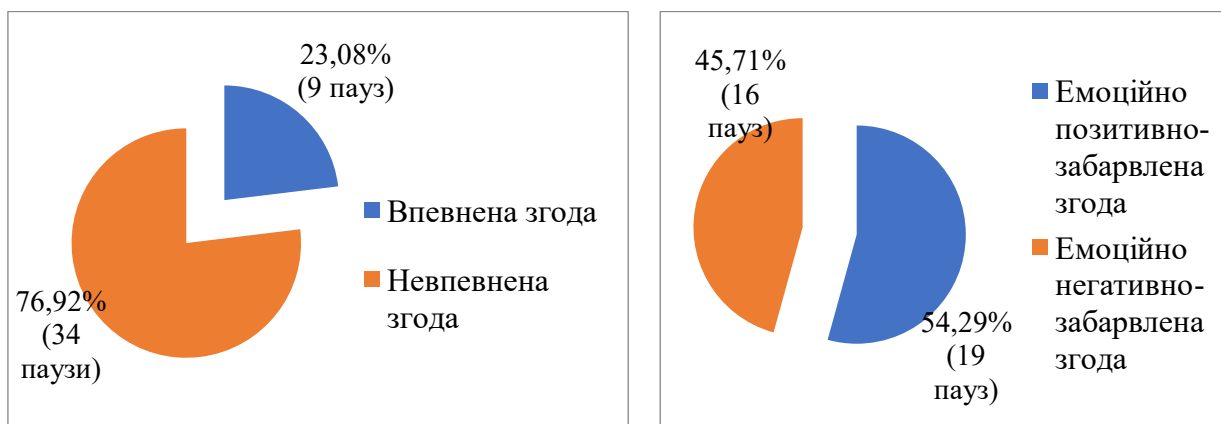


Рис. 15 Частотність внутрішньосинтагменних пауз у висловлюваннях згоди з додатковими інтенціональними смислами

У висловлюваннях невпевненої згоди кількість пауз значно переважає – 76,92% у порівнянні з їхньою кількістю у реалізаціях впевненої згоди – 23,08% (див. Рис. 15).

Кількість пауз у висловлюваннях емоційно позитивно- та негативно-забарвленої згоди відносно однакова – 54,29% та 45,71% відповідно.

Таким чином, результати проведеного аудиторського аналізу засвідчили наявність диференціальних просодичних характеристик – мелодії, гучності та темпу, котрі маркують висловлювання згоди відповідно до її комунікативно-прагматичної спрямованості. Специфіка просодичного оформлення висловлювань відповідного виду згоди пов'язана зі ступенем зацікавленості, залученості до предмета спілкування. Було визначено, що серед прагматичних видів перцептивно найбільш зацікавленою є згода-рієкт, на другому місці – згода-ексепт, на третьому – згода-евіденс.

Крім того, доведено існування зв'язку між певними просодичними характеристиками та додатковими інтенціональними смислами згоди, такими як впевненість / невпевненість, емоційно позитивна / негативна забарвленість.

РОЗДІЛ 4

АНАЛІЗ ТА ЛІНГВІСТИЧНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ІНСТРУМЕНТАЛЬНО-ФОНЕТИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОСОДІЇ МОВЛЕННЄВОГО АКТУ ЗГОДИ В АНГЛІЙСЬКОМОВНОМУ ДІАЛОГІЧНОМУ БІЗНЕС-ДИСКУРСІ

4.1. Просодія мовленнєвого акту згоди відповідно до комунікативно-прагматичної спрямованості

Дослідження просодії як засобу реалізації відповідних комунікативно-прагматичних смислів згоди передбачало комплексний інструментальний аналіз мелодійного, динамічного та темпорального компонентів з метою виявлення спільних та диференціальних ознак.

4.1.1. Мелодійний компонент

У реалізації смислів висловлювання ведуча роль приписується мелодійному компоненту; серед параметрів, що слугують актуалізації прагматичних значень, – рівень, діапазон, інтервал ЧОТ.

У результаті аналізу **рівня ЧОТ** МА згоди різної комунікативно-прагматичної спрямованості було отримано наступні дані (див. Табл. 19).

Таблиця 19

Усереднені показники частотного рівня фрази та її сегментів, в. о.

Фраза та її сегменти	Згода-рієкт	Згода-ексепт	Згода-евіденс
Фраза	1,17	0,83	0,70
Передшкала	1,19	0,88	0,75
Шкала	1,19	0,90	0,82
Ядро	1,09	0,80	0,55
Післяядро	1,02	0,75	0,64

Як видно з Табл. 19, рівень ЧОТ у фразі та її сегментах знижується у напрямку від згоди-рієкт до згоди-ексепт та є найнижчим у реалізаціях згоди-евіденс. Коефіцієнт варіації частотного рівня фрази у трьох випадках приблизно однаковий ($v=24,67\%$ – згода-рієкт, $v=25,73\%$ – згода-ексепт, $v=24\%$ – згода-евіденс), що свідчить про стійку тенденцію до вживання певного тонального рівня при вираженні конкретного комунікативно-прагматичного смислу. Статистично значущими виявилися відмінності у всіх сегментах фрази, хоч на післяядерній ділянці в реалізаціях згоди-ексепт та згоди-підтвердження такі відмінності перебувають на межі зі статистично несуттєвими ($t_{емп} = 0,041$ при рівні значущості $t_{кр} = 0,05$).

Аналіз **середньоскладового інтервалу ЧОТ** дозволив встановити спільні та диференціальні ознаки цього параметру у реалізаціях різних видів згоди (див. Табл. 20).

Таблиця 20

Усереднені показники середньоскладового інтервалу ЧОТ сегментів фрази, в. о.

Сегмент фрази	Згода-рієкт	Згода-ексепт	Згода-евіденс
Передшкала	0,46	0,45	0,25
Шкала	1,02	0,69	0,37
Ядро	1,44	0,71	0,40
Післяядро	0,79	0,58	0,28

Так, загалом було виявлено розширення інтервалу у реалізаціях МА згоди-рієкт, звуження – згоди-ексепт та згоди-евіденс. Диференціальні ознаки були відмічені на ділянці шкали, ядра та післяядерної частини. Так, згоді-рієкт та згоді-ексепт у передшкالی властивий звужений середньоскладовий інтервал ЧОТ (0,46 в. о. у згоді-рієкт та 0,45 в. о. у згоді-ексепт); між собою реалізації цих видів згоди не виявили статистичної значущості. Проте при вираженні

згоди-евіденс досліджуваний параметр на доядерній ділянці виявився значно вужчим (0,25 в. о.).

На ділянці шкали звуження середньоскладового інтервалу відбувалося пропорціонально у напрямку від згоди-рієкт (1,02 в. о.) до згоди-ексепт (0,69 в. о.) та далі – згоди-евіденс (0,37 в. о.).

Найвагоміші відмінності були відзначені на ядерній ділянці: суттєво розширений інтервал спостерігався у реалізаціях МА згоди-рієкт (1,44 в. о.), вужчий – згоди-ексепт (0,71 в. о.), найвужчий – згоди-евіденс (0,40 в. о.). Найбільшу варіативність даного параметру, як показало обчислення коефіцієнту варіації, мають висловлювання згоди-ексепт ($v=29,3\%$ при $v=24,03\%$ для згоди-рієкт та $v=21,57\%$ – згоди-евіденс). Пояснення цьому полягає, на нашу думку, у тому, що МА згоди-ексепт найчисельніші (з досліджуваних видів згоди) у бізнес-дискурсі; за ступенем зацікавленості та функціональним навантаженням вони займають середнє положення між МА згоди-рієкт та згоди-евіденс, тобто є не настільки формальними, як МА згоди-підтвердження, у той же час не настільки семантично-навантаженими, як МА згоди-рієкт, що уможливорює ширше варіювання просодичних параметрів у залежності від емоційності, ступеня впевненості, повноти, тощо.

У післяядерній частині було відмічено зниження показників середньоскладового інтервалу ЧОТ від згоди-рієкт (0,79 в. о.) до згоди-ексепт (0,58 в. о.) та згоди-евіденс (0,28 в. о.), при цьому розрив між середнім показником інтервалу згоди-рієкт та згоди-ексепт менший, ніж згоди-ексепт та згоди-евіденс.

Наступним параметром, що був підданий аналізу, виступав максимальний **частотний діапазон** фрази (далі – F_d), що обчислювався як різниця між абсолютним максимумом та мінімумом ЧОТ у синтагмі (див. Рис. 14).

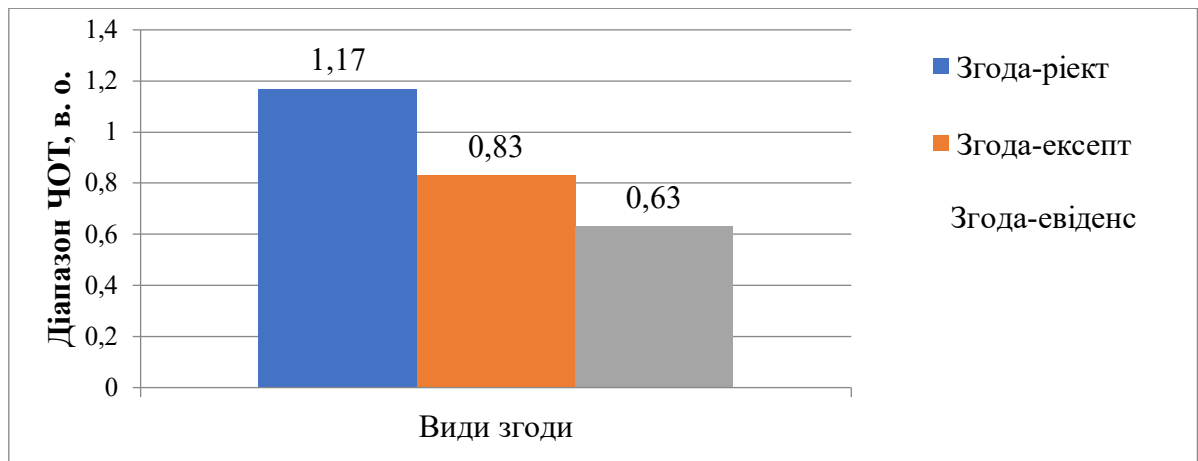


Рис. 14 Усереднені показники діапазону ЧОТ у висловлюваннях згоди різної прагматичної спрямованості

Як засвідчили результати дослідження (див. Рис. 14), ширший діапазон (1,17 в. о.) характерний для реалізацій згоди-рієкт, вужчий (0,83 в. о.) – згоди-ексепт, найвужчий (0,63 в. о.) – згоди-евіденс.

Найваріативнішим виявився F_{Δ} згоди-ексепт ($v=19,51\%$), середнім – згоди-рієкт ($v=17,46\%$). Це пояснюється, як було вже зазначено, тим, що згода-ексепт займає проміжну позицію між згодою-рієкт, що є максимально функціонально-навантаженою, та згодою-підтвердженням, яка, навпаки, досить формальна, фатична.

Для того, щоб зрозуміти, за рахунок якої межі відбувається розширення F_{Δ} , було проаналізовано співвідношення показників абсолютних F_{\max} та F_{\min} . Для цього обчислювалась різниця між F_{\max} та середньодикторською ЧОТ (позитивний інтервал), F_{\min} та середньодикторською ЧОТ (негативний інтервал), після чого обчислювався коефіцієнт відношення позитивного інтервалу до негативного ($K_{i_{\max}/i_{\min}}$). Якщо $K_{i_{\max}/i_{\min}} = 1$, (середньодикторська ЧОТ), то робився висновок, що розширення F_{Δ} відбувається в обидва боки (верхній та нижній регістри); якщо $K_{i_{\max}/i_{\min}} < 1$, діапазон розширяється у бік верхньої межі (верхнього регістру); $K_{i_{\max}/i_{\min}} > 1$, F_{Δ} розширяється у бік нижньої межі (нижнього регістру). У результаті було отримано такі дані (див. Рис. 15).

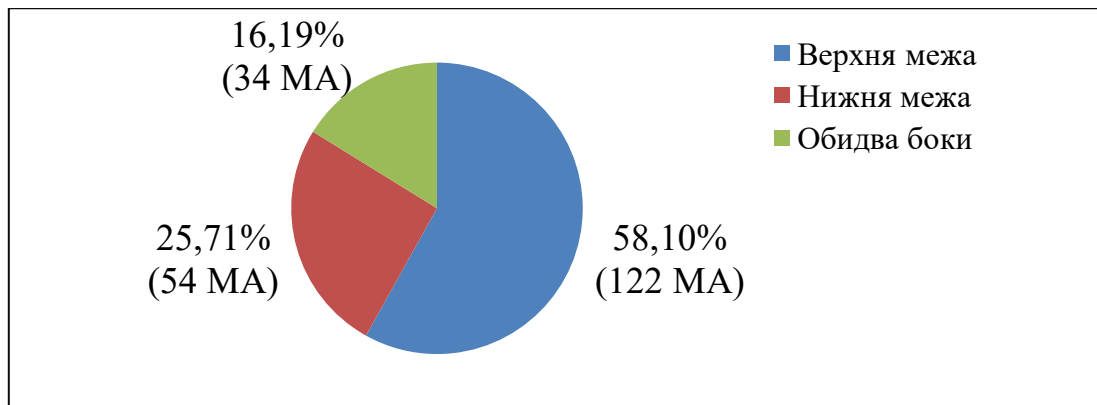


Рис. 15 Частотність напрямків розширення діапазону ЧОТ у висловлюваннях згоди-рієкт

Як видно з Рис. 4. 2, розширення F_{Δ} фрази у реалізаціях згоди-рієкт відбувається переважно за рахунок підйому верхньої межі діапазону (58,10%) (див. Додаток Г 4).

Аналіз показників максимумів (далі – F_{\max}) та мінімумів (далі – F_{\min}) ЧОТ виявив спільні показники F_{\min} при різних показниках F_{\max} (див. Табл. 21).

Таблиця 21

Усереднені показники максимумів та мінімумів ЧОТ у фразі, Гц

	Значення ЧОТ		
	Згода-рієкт	Згода-ексепт	Згода-евіденс
F_{\max}	175,50	151,50	135,00
F_{\min}	92,27	87,35	82,11

Результати проведеного дослідження F_{\max} та F_{\min} (див. Табл. 21) засвідчили найвищі показники обох параметрів у реалізаціях згоди-рієкт (F_{\max} – 175,50 Гц, F_{\min} – 92,27 Гц), нижчі – згоди-ексепт (F_{\max} – 151,50 Гц, F_{\min} – 87,35 Гц), найнижчі – згоди-евіденс (F_{\max} – 135,00 Гц, F_{\min} – 82,11 Гц). Такі результати корелюють з даними аналізу частотного рівня фрази та її сегментів, згідно з якими найвищі показники спостерігалися у реалізаціях згоди-рієкт, найнижчі – згоди-евіденс. Всі відмінності у показниках F_{\max} підтвердили статистичну значущість при перевірці за критерієм Стьюдента. Мінімальні

значення ЧОТ в цілому не продемонстрували суттєвих відмінностей у висловлюваннях згоди-рієкт та згоди-ексепт, проте показники мінімуму ЧОТ згоди-евіденс виявилися значно нижчими за ті, що мали місце при вираженні згоди-ексепт (87,35 Гц) та згоди-рієкт (92,27 Гц).

Аналізу також була піддана позиція локалізації F_{\max} у синтагмі (див. Табл. 22).

Таблиця 22

Частотність позицій максимуму ЧОТ у синтагмі

Позиція максимуму ЧОТ	Згода-рієкт	Згода-ексепт	Згода-евіденс
1-ий наголошений склад	36,70% (138 СГ)	59,80% (235 СГ)	69,23%(225 СГ)
Ядерний склад	34,31% (129 СГ)	27,48% (108 СГ)	20,61% (67 СГ)
Наголошений склад шкали + ядерний склад	26,60% (100 СГ)	10,18% (40 СГ)	7,08% (23 СГ)
Інша позиція	2,39% (9 СГ)	2,54% (10 СГ)	3,08% (10 СГ)
Всього:	376 (СГ)	(393 СГ)	(325 СГ)

За даними Табл. 22 у реалізаціях згоди усіх трьох видів комунікативно-прагматичної спрямованості F_{\max} найчастіше локалізувався на першому наголошеному складі – у 36,70 % згоди-рієкт, 59,80% згоди-ексепт та 69,23% згоди-евіденс. При цьому, у висловлюваннях згоди-рієкт майже з однаковою частотністю F_{\max} розташовувався і на ядерному складі (34,31%), або локалізувався двопозиційно – на складі шкали та ядра (26,60%), тоді як в реалізаціях згоди-ексепт та згоди-евіденс ядерна позиція F_{\max} значно рідша (27,48% випадків згоди-ексепт та 20,61% – згоди-підтвердження). Це пов'язане, на наш погляд, з тим, що згода-рієкт є більш зацікавленою, а згода-

ексепт та згода-евіденс – більш формальними. Таке припущення корелює з висновками, отриманими Т. Є. Єременко при дослідженні просодії питання із зацікавленістю та питання-формального освідомлення, згідно з якими питання, зацікавлене у відповіді, характеризується транспозицією F_{\max} з першого наголошеного складу на наступні склади шкали або ядро, тоді як у формальних питаннях-запитах інформації F_{\max} локалізується переважно у першій ритмогрупі шкали [17, с. 53].

Напрямок руху основного тону в сегментах фрази показав досить високу варіативність, проте кількісні дані дали змогу виявити і певні закономірності.

Так, загалом у передшкالی у МА усіх видів згоди спостерігалися низхідні тони (згода-рієкт – 31,70%, згода-ексепт 33,88%, згода-евіденс – 40,83%); на другому місці за частотністю стоять: для згоди-рієкт – рівні – 30,19% або низхідно-висхідні тони – 20,00%, згоди-ексепт – висхідні – 27,76% та рівні – 26,12%, згоди-евіденс – переважно низхідні – 40,83% та рівні – 37,28% тони.

У шкалі висловлювань згоди різної комунікативно-прагматичної спрямованості переважали низхідні тони (згода-рієкт – 61,91%, згода-ексепт – 58,60%, згода-евіденс – 54,07%); згоді-рієкт та згоді-ексепт властиві, крім того, висхідні шкали – 15,23% та 14,74% відповідно, згоді-евіденс – рівні – 20,93%.

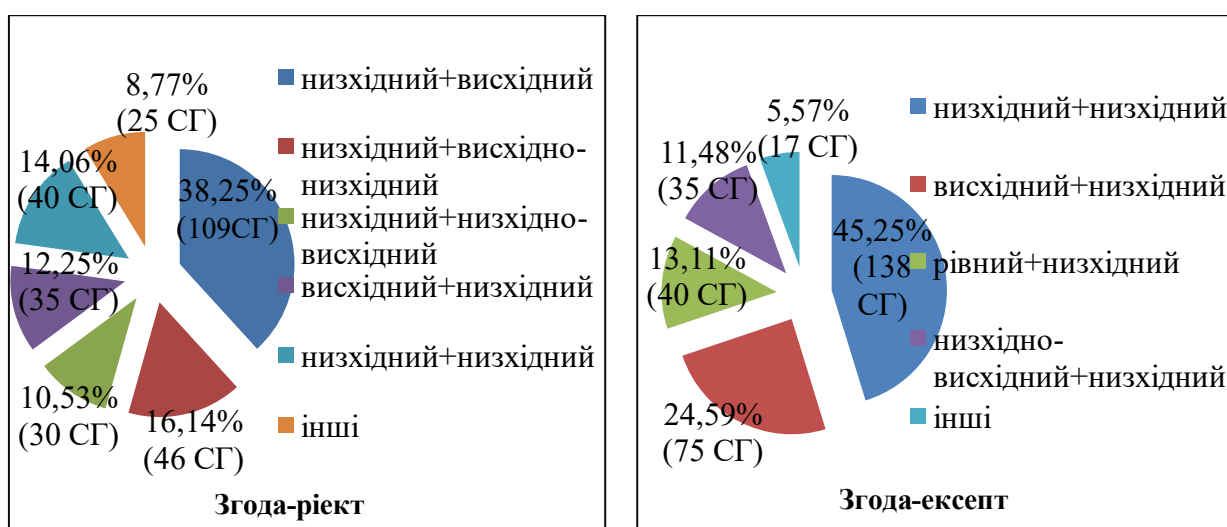
Найвиразніші відмінності у вживанні певного напрямку руху основного тону на ядерній ділянці. Зокрема, у ядрі реалізацій згоди-рієкт відмічались переважно висхідні – 38,95%, низхідні – 22,85% та рівні – 22,10% тони; згоди-ексепт – низхідні – 75,89%, згоди-евіденс – низхідні – 51,10% та рівні – 22,91% тони.

У післяядерній частині висловлювань згоди-рієкт переважали низхідні висхідні (31,25%), низхідно-висхідні (27,84%) та низхідні тони (25,00%). У післяядрі згоди-ексепт фіксувалися низхідні (69,05%) та рівні (22,02%) тони; післяядерна частина згоди-евіденс була маркована низхідними (63,91%) та рівними (23,08%) тонами.

Використання висхідних термінальних тонів, як відомо, позначає некатегоричність, залученість, зацікавленість; низхідні ядерні тони із середнім інтервалом виражають завершеність, нейтральність; рівні тони – формальність, незацікавленість.

Як неодноразово зазначалося у фонетичній літературі, для кращого розуміння смислу висловлювання необхідним є аналіз динаміки тональних змін на протязі всієї фрази. Так, важливим в інтерпретації прагматики ядерного тону вважається урахування напрямку руху тону у передтермінальній частині, що зумовлює певною мірою напрямок та характер ядерного тону.

У результаті проведеного електроакустичного аналізу було виявлено частотність комбінацій напрямків руху тону у перед'ядерній та ядерній частинах у висловлюваннях згоди різної комунікативно-прагматичної спрямованості. У цілому, було встановлено, що можливості комбінацій тональних конфігурацій на таких ділянках дуже варіативні, проте існує все ж певна закономірність у їх появі, що зумовлена функціонально-прагматичним потенціалом конкретного виду згоди, який виражається у таких висловлюваннях. Для унаочнення варіантів комбінацій тонів дані наведені у вигляді діаграм на Рис. 16. Для реалізацій згоди-рієкт за 100% було обрано 285 синтагм, згоди-ексепт – 305, згоди-евіденс – 291.



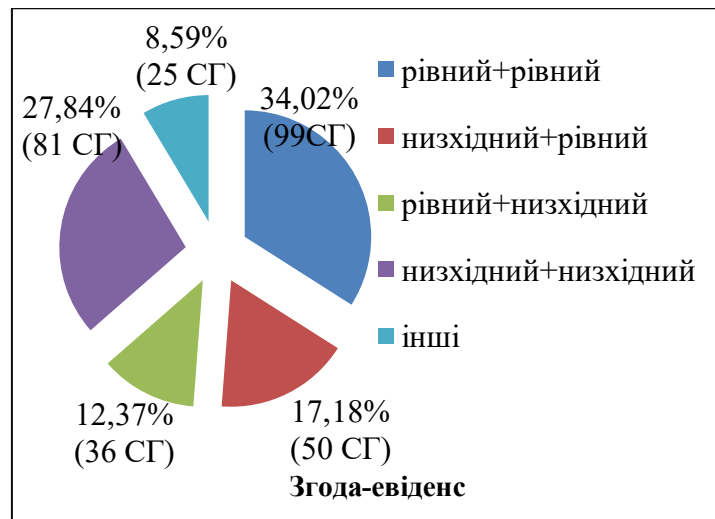


Рис.16 Частотність поєднання тональних конфігурацій перед'ядерної та ядерної частин реалізацій згоди різних видів

Як видно з Рис. 16, у реалізаціях згоди-рієкт переважає поєднання низхідного тону у перед'ядерній частині із висхідним термінальним тоном – 38,25%.

У висловлюваннях згоди-ексепт найбільш рекурентним виявилось таке поєднання тональних контурів перед'ядерного та ядерного сегментів, як низхідний + низхідний тон – 45,25%; досить частим було також поєднання висхідний + низхідний тон – 24,59%.

У реалізаціях згоди-евіденс найчастіше було відмічено такі комбінації тональних конфігурацій, як рівний + рівний – 34,02% та низхідний + низхідний – 27,84%.

Шкали реалізацій МА досліджуваних видів згоди виявили високу варіативність (див. Рис. 17, стор. 103).

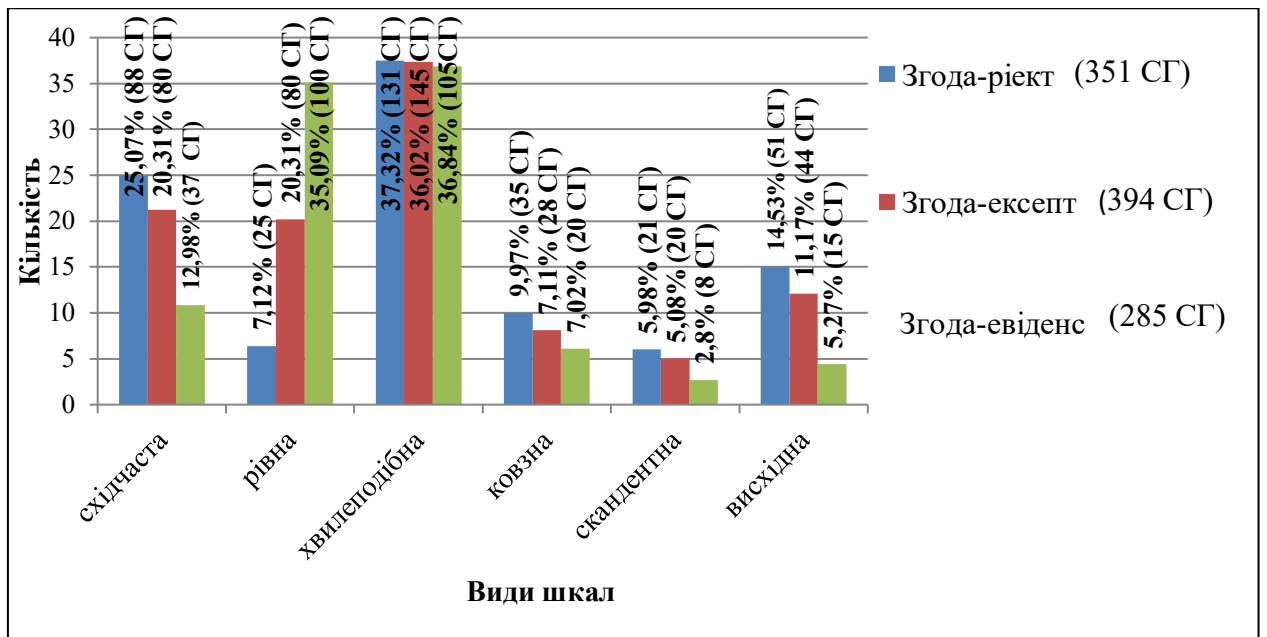
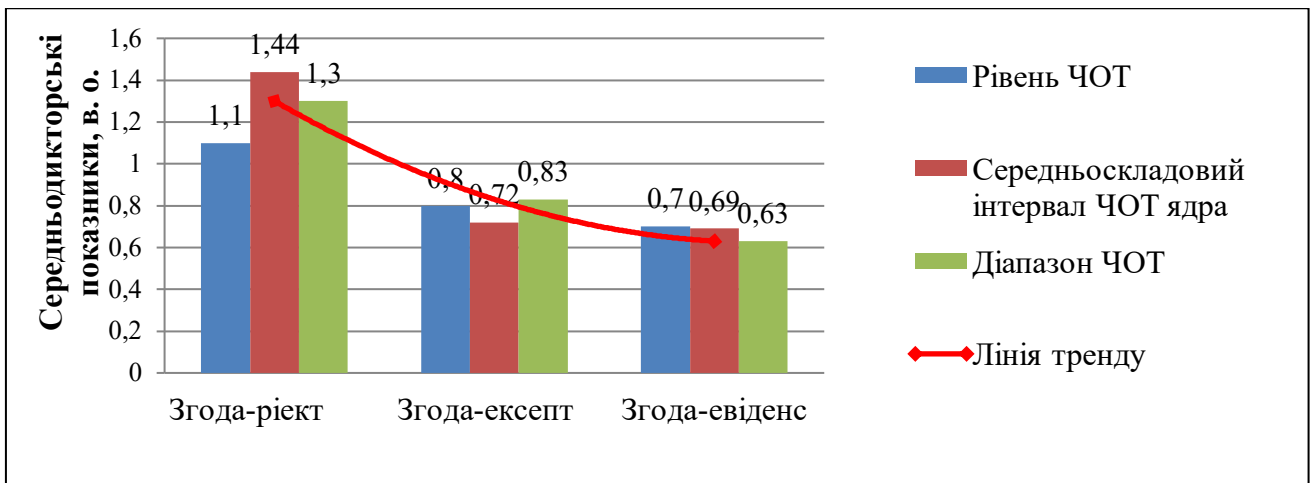


Рис. 17 Частотність шкал у висловлюваннях згоди різної прагматичної спрямованості

Для всіх реалізацій згоди, як засвідчили результати інструментального аналізу (див. Рис. 17), властиве вживання хвилеподібних шкал (згода-рієкт – 37,32% , згода-ексепт – 36,02%, згода- евіденс – 36,84%, що в цілому характерне для американського мовлення. Крім того, при вираженні згоди-рієкт часто вживаються східчасті (25,07%) та висхідні – 14,53% шкали, згоди-ексепт – східчасті (20,31%) та рівні (20,31%) шкали, згоди- евіденс – рівні шкали (35,09%). Отримані кількісні дані узгоджуються з результатами аудиторського аналізу.

Загалом нейтральному, формальному, беземоційному мовленню властиві більшою мірою гладкі шкали – рівні, хвилеподібні та східчасті шкали, тоді як з появою деякої емоційності виникають такі шкали, як ковзна, скандентна, висхідна тощо. Хоч у цілому в реалізаціях усіх видів згоди переважають нейтральні шкали, що пояснюється офіційністю, регламентованістю досліджуваного дискурсу, помітною все ж таки є тенденція до спрощення тональних конфігурацій у шкалі від згоди-рієкт до згоди-ексепт та далі – згоди-евіденс (див. Рис. 18).



Примітка. За 1 приймається середньодикторський показник

Рис. 18 Динаміка змін показників частотних параметрів висловлювань згоди

Зважаючи на унаочнену динаміку змін мелодійних параметрів, можна зробити висновок, що відповідно до характеру шкал згода-рієкт більш зацікавлена, емоційна, згода-ексепт – нейтральна, згода-евіденс – зовсім формальна. При цьому, як видно із Табл. 18, таке спрощення тональних конфігурацій у шкалі корелює зі зниженням показників інших параметрів ЧОТ – рівня, інтервалу, діапазону, що дає змогу констатувати наростання нейтральності, формальності, відсутності сильної зацікавленості, залученості до спілкування у напрямку від згоди-рієкт до згоди-евіденс.

За результатами розрахунків усереднених значень шляхом перетворення випадкових безперервних функцій мовленнєвого сигналу у випадкові дискретні функції для апроксимації даних були побудовані узагальнені тональні контури висловлювань згоди різної прагматичної спрямованості (див. Рис. 19, стор. 105).

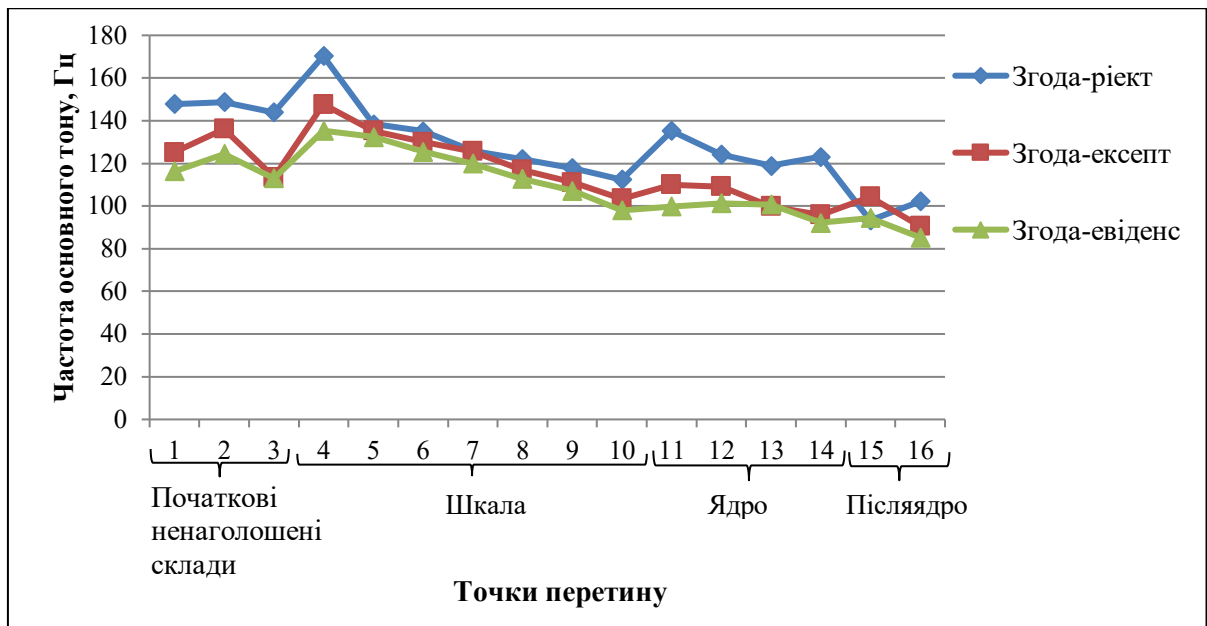


Рис. 19 Узагальнені тональні контури висловлювань згоди різної прагматичної спрямованості

Таким чином, на основі аналізу частотних характеристик мовленнєвого акту згоди різної прагматичної спрямованості можна зробити висновок про значне зниження всіх показників частотних параметрів, «згладженість» тонального контура шкали та ядра, що зумовлено, на нашу думку, зростанням нейтральності, формальності від згоди-рієкт до згоди-ексепт і підтвердження. Константивно-орієнтована згода, як вже зазначалося, менш зацікавлена, більш формальна у порівнянні з імпозитивно-орієнтованою згодою, що відображається і на просодичних характеристиках мовленнєвих актів, які реалізують згоду відповідної прагматичної спрямованості.

4.2.2. Динамічний компонент

Методом інструментального аналізу досліджувалися такі динамічні параметри, як рівень інтенсивності, середньо складовий інтервал інтенсивності, діапазон інтенсивності (далі – I_d), показники максимумів (далі – I_{max}) та мінімумів (далі – I_{min}) інтенсивності.

Диференціальною ознакою реалізацій згоди різної комунікативно-прагматичної спрямованості виявився **рівень інтенсивності** (див. Табл. 23).

Таблиця 23

Усереднені показники рівня інтенсивності фрази та її сегментів, в.о.

Фраза та її сегменти	Згода-рієкт	Згода-ексепт	Згода-евіденс
Фраза	1,04	0,94	0,91
Передшкала	1,04	0,98	0,97
Шкала	1,04	0,97	0,94
Ядро	1,05	0,92	0,90
Післяядро	1,00	0,91	0,80

Було встановлено (див. Табл. 23), що показники цього параметру дуже стабільні, однорідні, як показав обрахований коефіцієнт варіації ($v=9,34\%$ – згода-рієкт, $v=8,49\%$ – згода-ексепт, $v=9,75\%$ – згода-евіденс). Загальне зниження рівня інтенсивності фрази та її сегментів спостерігалось у напрямку згода-рієкт > згода-ексепт > згода-евіденс. Проте статистично значущими виявилися відмінності між реалізаціями двох видів згоди – згоди-рієкт та згоди-ексепт ($t_{емп}=0,003$, $t_{емп} < t_{кр}=0,05$). При статистичній обробці даних щодо рівня інтенсивності суттєві відмінності були помічені у сегментах шкали, ядра та післяядра реалізацій висловлювань згоди-рієкт та згоди-ексепт; різниця у рівні інтенсивності на ділянці перед шкали виявилася незначущою.

Як видно з Табл. 24 (стор. 107), для висловлювань згоди-рієкт характерним стало підвищення рівня інтенсивності – 1,04 в. о. у порівнянні з висловлюваннями згоди-ексепт – 0,94 в. о. та згоди-евіденс – 0,91 в. о., що було відмічено також і аудитором під час проведення перцептивного аналізу. Відомо, що підвищений рівень інтенсивності використовується для вираження реми висловлювання, підкреслення інформативної значущості певного фрагменту, передачі головної прагмасемантичної інформації; зниження ж

гучності, навпаки, вказує на менший ступінь важливості, формальність того, про що йдеться мова.

Результати інструментального дослідження довели також, що відмінності у показниках середньоскладового інтервалу інтенсивності у мовленнєвих актах різних комунікативно-прагматичних видів згоди дозволяють віднести цей параметр до диференціальних, що підтверджується статистичними обчисленнями. Відповідні дані наведені у Табл. 25.

Таблиця 25

Усереднені показники середньоскладового інтервалу інтенсивності сегментів фрази, в. о.

Сегмент фрази	Згода-рієкт	Згода-ексепт	Згода-евіденс
Передшкала	1,06	1,00	0,53
Шкала	1,08	0,89	0,67
Ядро	1,37	1,12	0,75
Післяядро	0,83	0,71	0,43

Згідно з отриманими даними (див. Табл. 25), розширений інтервал інтенсивності відмічався майже на всіх ділянках синтагми при реалізації згоди-рієкт, вужчий – згоди-ексепт, найвужчий – згоди-евіденс. Найбільша різниця у показниках середньоскладового інтервалу у сегментах шкали та ядра. У ядрі цей показник більш варіативний у реалізаціях згоди-рієкт, менш – згоди-ексепт танайменш варіативний – згоди-евіденс ($v=27,05\%$, $v=25,8\%$ та $v=21,51\%$ відповідно). Несуттєвими виявилися відмінності на ділянці передшкали у висловлюваннях згоди-рієкт та згоди-ексепт ($t_{emn}=0,76$, $t_{emn} > t_{кр}=0,05$).

Наступним етапом аналізу було дослідження **діапазону інтенсивності**, який являє собою різницю між абсолютним максимумом та мінімумом інтенсивності у висловлюванні. Зокрема, проведений аналіз продемонстрував

тенденції, аналогічні до тенденцій змін цього параметру стосовно мелодійних характеристик – звуження у напрямку від згоди-рієкт через згоду-ексепт до згоди-евіденс.

Для унаочнення отриманих результатів відповідні дані наведено на Рис. 20.

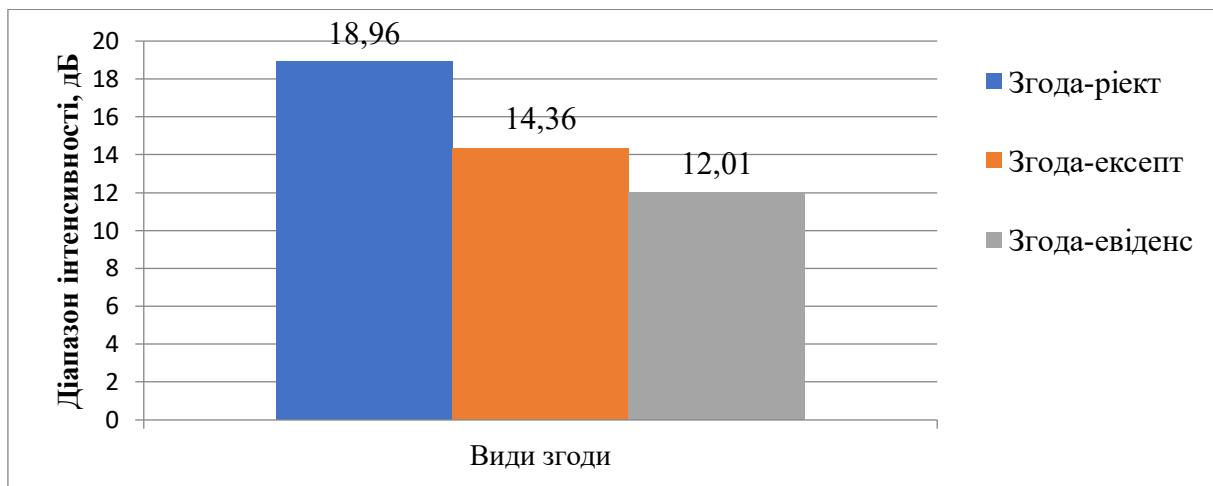


Рис. 20 Усереднені показники діапазону інтенсивності у висловлюваннях згоди різної прагматичної спрямованості

Отже, проведене дослідження уможливило висновок про поступове зниження показників цього параметру від згоди-рієкт до згоди-ексепт та далі – згоди-евіденс. Значущими є відмінності цього параметру у реалізаціях МА згоди-рієкт та згоди-ексепт зі згодою-евіденс – значно розширений діапазон спостерігався при вираженні згоди-рієкт (18,96дБ), звужений – згоди-ексепт (14,36дБ) та найвужчий – згоди- евіденс (12,01дБ).

Діапазон інтенсивності як різниця між максимальними та мінімальними показниками інтенсивності у синтагмі безпосередньо пов'язаний зі значеннями цих показників. Саме тому наступним етапом аналізу стало обчислення та порівняння показників **максимумів** та **мінімумів інтенсивності** у висловлюваннях згоди різної комунікативно-прагматичної спрямованості, що виявили спільні та відмінні ознаки (див. 26, стор. 109). Як відомо, розширення діапазону інтенсивності є ознакою більшої емоційності,

відкритості, зацікавленості; тоді як звуження цього параметру підкреслює меншу важливість інформації, що повідомляється.

Таблиця 26

Усереднені показники максимумів та мінімумів інтенсивності у синтагмі, дБ

	Показники інтенсивності		
	Згода-рієкт	Згода-ексепт	Згода-евіденс
I_{\max}	72,54	69,50	66,63
I_{\min}	53,68	53,55	53,42

Дані Табл. 26 демонструють, що мінімальні значення інтенсивності видів згоди різної комунікативно-прагматичної спрямованості майже однакові та не виявили статистичної значущості. Проте дослідження показників I_{\max} показало тенденцію до зниження цих показників у напрямку згода-рієкт > згода-ексепт > згода-евіденс; такі відмінності були підтвержені статистично.

Локалізація I_{\max} здатна слугувати реалізації певних комунікативних інтенцій мовця, а відтак, розрізняти МА згоди різної комунікативно-прагматичної спрямованості, як було помічено в ході дослідження.

Так, у висловлюваннях усіх комунікативно-прагматичних видів згоди I_{\max} локалізувалися переважно на першому наголошеному складі (згода-рієкт – 36,00%, згода-ексепт – 56,63%, згода-евіденс – 65,32%). Поряд із такою позицією для реалізацій згоди-рієкт характерним виявилось двопозиційне розміщення максимуму досліджуваного параметру – на першому наголошеному складі синтагми та ядрі одночасно – 34,40%. На перцептивному рівні у таких реалізаціях аудиторомі відмічалася, як правило, лише одна позиція – першого наголошеного складу синтагми або ядра, частіше – першого наголошеного. У деяких випадках I_{\max} займали позицію першого наголошеного

складу синтагми та одного зі складів шкали або передшкали; чи декількох наголошених складів шкали та ядра, проте такі випадки фіксувались рідше – 9,07% (див. Табл. 27).

Таблиця 27

Частотність позицій локалізації максимуму інтенсивності у синтагмі

Позиція максимуму інтенсивності	Згода-рієкт	Згода-ексепт	Згода-евіденс
1-ий наголошений склад	36,00% (135 СГ)	56,63% (222 СГ)	65,32% (211 СГ)
Ядерний склад	20,53% (77 СГ)	30,10% (118 СГ)	25,39% (82 СГ)
1-ий наголошений склад + ядерний склад	34,40% (129 СГ)	3,83% (15 СГ)	3,72% (12 СГ)
Інша позиція	9,07% (34 СГ)	9,44% (37 СГ)	5,57% (18 СГ)
Всього:	100% (375 СГ)	100% (392 СГ)	100% (323 СГ)

Висловлювання згоди-ексепт та згоди-евіденс характеризувалися значно частішою локалізацією I_{\max} на першому наголошеному складі (згода-ексепт – 56,63%, згода-евіденс – 65,32%), або на ядрі (згода-ексепт – 30,10%, згода-евіденс – 25,39% (див. Табл. 27). Двопозиційність або інший вид диспозиції максимуму інтенсивності для цих видів згоди виявились нетиповими (згода-ексепт – 3,83% та 9,44 відповідно, згода-евіденс – 3,72% та 5,57% відповідно).

Порівняння позицій локалізації максимумів ЧОТ та інтенсивності показало, що у більшості випадків ці позиції співпадають.

Таким чином, як засвідчили результати інструментального аналізу, показники параметрів інтенсивності, такі як: рівень інтенсивності, середній

внутрішньоскладовий інтервал інтенсивності ядерного складу та діапазон інтенсивності, змінюються паралельно з показниками частотних параметрів. Підвищені показники, характерні більшою мірою для реалізацій імпульсивно-орієнтованої згоди-рієкт, поступово знижуються у реалізаціях констативно-орієнтованої згоди та стають нижчими у висловлюваннях згоди-ексепт та найнижчими у реалізаціях згоди-евіденс (див. Рис. 4. 8).

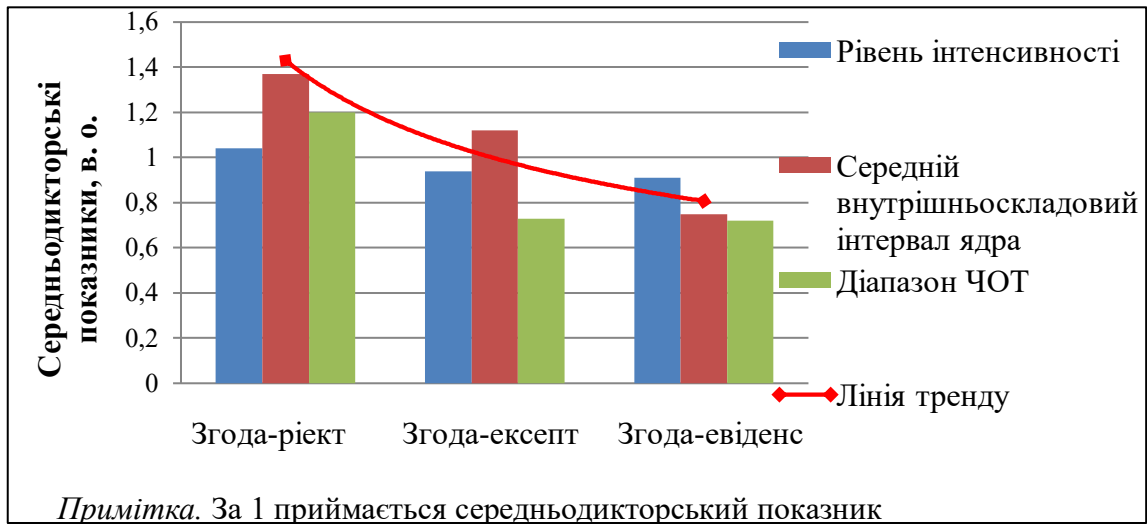


Рис. 21 Динаміка змін показників інтенсивності висловлювань згоди

Апроксимація даних дала змогу побудувати узагальнені динамічні контури інтенсивності висловлювань згоди різної комунікативно-прагматичної спрямованості (див. Рис. 22). Наведені контури унаочнюють встановлені та статистично підтвержені закономірності конфігурації кривої інтенсивності у висловлюваннях згоди-рієкт, згоди-ексепт та згоди-евіденс.

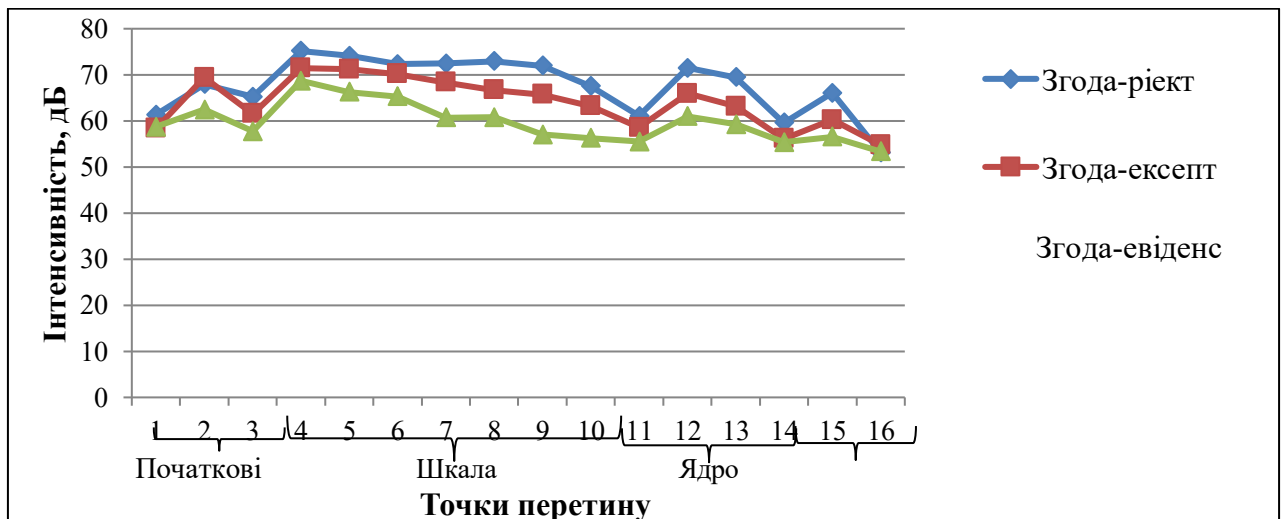


Рис. 22 Узагальнені тональні контури висловлювань згоди різної прагматичної спрямованості

4.1.3. Темпоральний компонент

На можливості темпу слугувати диференціальною ознакою при вираженні певних прагматичних смислів, станів, емоцій, неодноразово вказувалося дослідниками. Американському мовленню, у цілому, властивий дещо повільніший за інші національні варіанти мовлення темп [цит. за 75, с. 134].

При інструментальному аналізі темпоральних характеристик приймалися до уваги такі показники:

- загальна середня тривалість висловлювання;
- середньоскладова тривалість;
- середня тривалість наголошених складів;
- середня тривалість ненаголошених складів;
- відношення наголошених складів до ненаголошених;
- кількість складів у висловлюванні;
- кількість пауз;
- середня тривалість пауз.

Тривалість висловлювання в умовах однакової офіційної ситуації корелює з кількістю слів у синтагмі. Згідно з даними аналізу висловлювання згоди-рієкт містять у середньому більшу кількість слів порівняно зі згодою-ексепт та згодою-евіденс. Аналогічні результати отримані під час проведення інструментального аналізу (див. Рис. 23).

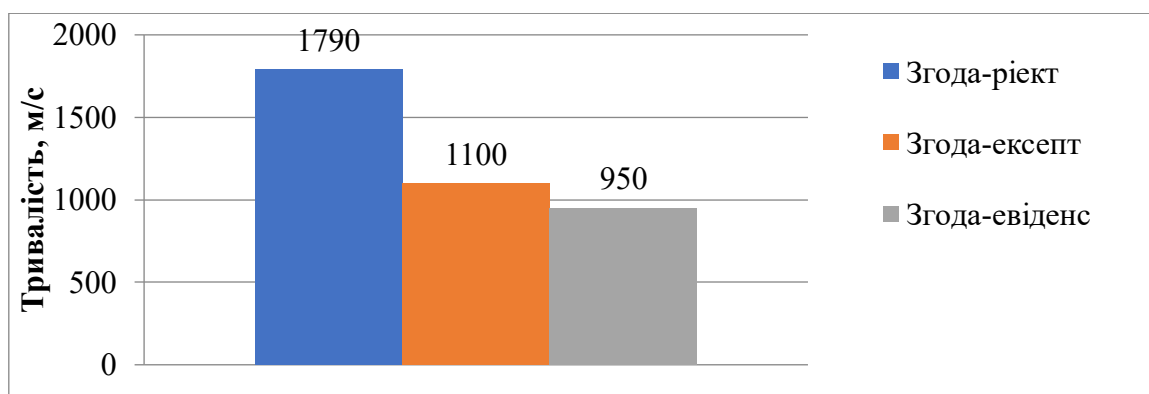


Рис. 23 Тривалість висловлювань згоди різної прагматичної спрямованості

Так, реалізації МА згоди-рієкт виявилися найтривалішими (ураховувалася загальна тривалість звучання з паузами) – 1,790 м/с, згоди-ексепт – коротшими (1,100 м/с), згоди-евіденс – найкоротшими (950 м/с).

Показником темпу на акустичному рівні вважається середньоскладова тривалість – середня швидкість мовлення на протязі певного відрізка часу, що разом із паузою та характером співвідношення тривалості наголошених та ненаголошених складів створює перцептивний ефект уповільненого або прискореного темпу.

Інструментальне дослідження **середньоскладової тривалості** у різних сегментах фрази дозволило віднести цей параметр до тих, що диференціюють види згоди за комунікативно-прагматичною спрямованістю (див. Табл. 28).

Таблиця 28

Усереднені показники середньоскладової тривалості фрази та її сегментів у висловлюваннях різних видів згоди, в. о.

Фраза та її сегменти	Згода-рієкт	Згода-ексепт	Згода-евіденс
Фраза	1,10	0,89	0,85
Передшкала	0,82	0,78	0,69
Шкала	0,96	0,82	0,80
Ядро	1,49	1,10	0,97

Післяядро	0,74	0,75	0,73
-----------	------	------	------

Згідно з даними Табл. 28 довша тривалість була зафіксована у різних сегментах фрази реалізацій згоди-рієкт, коротша – згоди-ексепт, найкоротша – згоди-евіденс. Така різниця, в основному, відмічалася у шкалі фрази (згода-рієкт – 0,96 в. о., згода-ексепт – 0,82 в. о., згода-евіденс – 0,80 в. о.) та у ядерному сегменті (згода-рієкт – 1,49 в. о., згода-ексепт – 1,10 в. о., згода-евіденс – 0,97 в. о.).

На наступному етапі було проаналізовано середню **тривалість наголошених і ненаголошених складів** реалізацій згоди відповідної комунікативно-прагматичної спрямованості. Результати аналізу констатували, що найбільша тривалість наголошеного складу властива згоді-ексепт (270 мс), менша – згоді-рієкт (225 мс) та найменша – згоді- евіденс (204 мс) (див. Табл. 29).

Тривалість ненаголошених складів виявилася майже однаковою у висловлюваннях згоди-ексепт (156 мс) та згоди-евіденс (154 мс). Реалізації згоди-рієкт відзначалися дещо підвищеною тривалістю ненаголошеного складу – 174 мс (див. там же).

Таблиця 29

Середня тривалість наголошених і ненаголошених складів висловлювань згоди різної прагматичної спрямованості, мс

Тип складу	Згода-рієкт	Згода-ексепт	Згода-евіденс
Наголошений склад	225	270	204
Ненаголошений склад	174	156	154
Коефіцієнт відношення	1,28 ум. од.	1,8 ум. од.	1,4 ум. од.

Співвіднесення тривалості наголошених і ненаголошених складів засвідчило, що у реалізаціях згоди-рієкт різниця між тривалістю наголошених і ненаголошених складів певною мірою згладжена (показник коефіцієнту відношення – 1,28 ум.од.), тоді ж як в реалізаціях згоди-ексепт та згоди-евіденс наголошені склади значно триваліші за ненаголошені (показник коефіцієнту відношення – 1,8 ум.од. та 1,4 ум.од. відповідно). Відносна рівність тривалості наголошених і ненаголошених складів за рахунок подовження тривалості останніх, за свідченням Д. А. Шахбагової, характерне для американського мовлення, що відрізняє його від британського [цит. за 75, с. 137].

Інструментальний аналіз **частоти пауз** підтвердив результати аудиторського аналізу. Як і під час поведення аудиторського аналізу, шляхом суцільної вибірки було обрано по 200 МА кожного з видів згоди, загальна кількість МА згоди склала, таким чином, 600 МА. Після цього підраховано кількість внутрішньосинтагменних пауз по кожному виду згоди та у сумі – 60 пауз (сума дорівнювала 100%). Для більшої репрезентативності та наочності абсолютні дані були переведні у відсотки (див. Рис. 24).

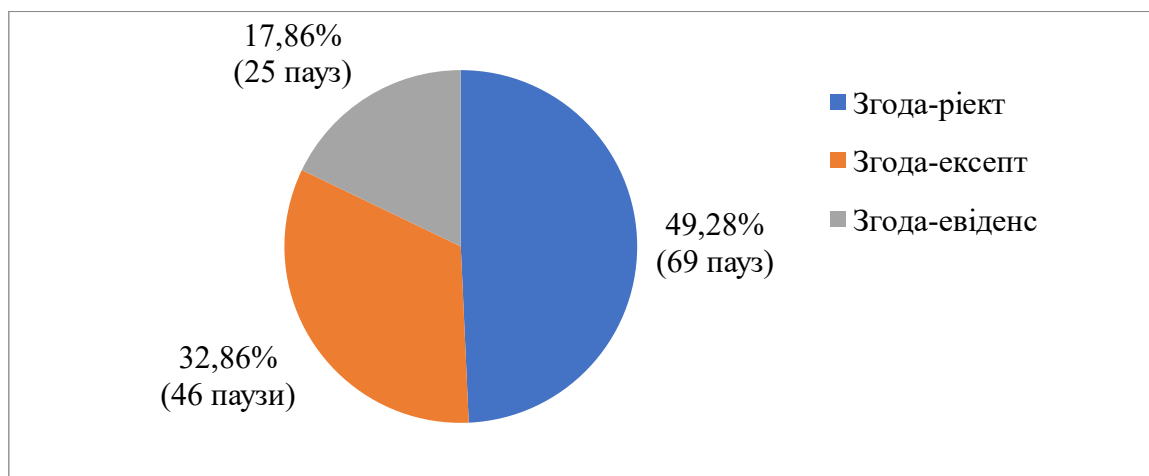


Рис. 24 Частотність внутрішньосинтагменних пауз у висловлюваннях згоди різної прагматичної спрямованості

Найбільша кількість внутрішньосинтагменних пауз (див. Рис. 24) була зафіксована у висловлюваннях згоди-рієкт (49,28%), найменша – згоди-евіденс (17,86%).

Для розрахунку **тривалості пауз** було використано наступну класифікацію пауз:

- дуже короткі (до 200 м/с),
- короткі (201-500 м/с),
- середні (501-800 м/с),
- тривалі (801-1200 м/с).

Як показав аналіз, у всіх реалізаціях згоди спостерігалися переважно дуже короткі та короткі паузи (див. Рис. 4. 12). Найбільша кількість дуже коротких пауз була зареєстрована у висловлюваннях згоди-евіденс (72,00%), у реалізаціях згоди-рієкт найчастіше мали місце дуже короткі паузи (56,53%), а також короткі (27,54%). Крім того, при вираженні згоди-рієкт виявлено найбільшу серед усіх комунікативно-прагматичних видів згоди кількість середніх та тривалих пауз – 10,57% та 5,58% відповідно (див. Рис. 25). У реалізаціях згоди-ексепт в майже однаковій кількості дуже короткі та короткі паузи вживалися – 47,82% та 43,48% відповідно.

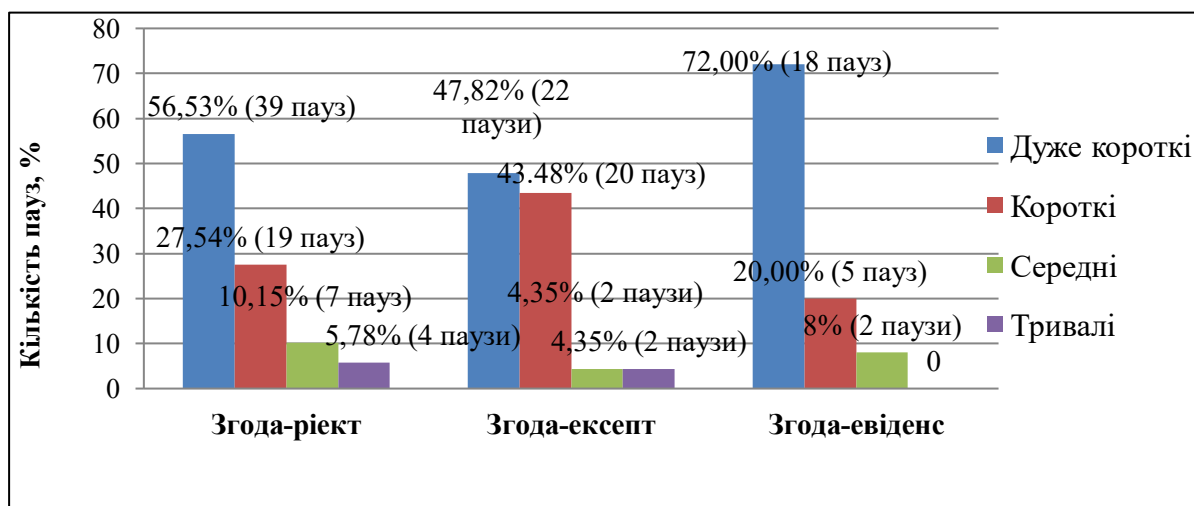


Рис. 25 Частотність пауз різної тривалості у висловлюваннях згоди різної прагматичної спрямованості

Отже, результати інструментального аналізу засвідчили, що темп мовлення може вважатися диференціальною ознакою МА згоди різної прагматичної орієнтації. Зниження показників середньоскладової тривалості та середньої тривалості пауз, тобто, відповідно, прискорення темпу відбувається поступово від згоди-рієкт до згоди-евіденс.

4.2 Просодія мовленнєвого акту згоди з додатковими інтенціональними смислами

Додаткові інтенціональні смисли, що накладаються на ядерний смисл згоди, здатні модифікувати відповідним чином просодичне оформлення такого МА. З цією метою було піддано аналізу окремі параметри мелодійного, динамічного та темпорального компонентів.

4.2.1. Просодія мовленнєвого акту впевненої / невпевненої згоди

Хоч у ДБД найчастіше, як вже було відмічено, реалізуються МА нейтральної за ступенем впевненості згоди, також фіксувалися випадки вираження впевненої або невпевненої згоди. Впевненість / невпевненість у вираженні згоди реалізується за допомогою певних лексико-синтаксичних засобів, що виявилися спільними для МА згоди різної комунікативно-прагматичної спрямованості. Цей факт дав змогу прогнозувати наявність варіації також і просодичних характеристик МА згоди відповідно до ступеня впевненості / невпевненості.

Мелодійний компонент. Рівень ЧОТ фрази продемонстрував статистичні відмінності у вираженні впевненої та невпевненої згоди – реалізаціям впевненої згоди властивий підвищений рівень ЧОТ, невпевненої – знижений (див. Табл. 30). Для унаочнення відмінностей між показниками двох видів згоди обраховувався коефіцієнт відношення (далі – K_f) значень показників впевненої згоди до невпевненої.

Частотність рівнів ЧОТ фрази та її сегментів, в.о.

Фраза та її сегменти	Впевнена згода	Невпевнена згода	К _f
Фраза	1,05	0,85	1,2
Передшкала	1,08	0,85	1,3
Шкала	1,1	0,87	1,3
Ядро	1,05	0,82	1,3
Післяядро	0,81	0,8	1,01

Як видно з Табл. 30, підвищення рівня ЧОТ спостерігалось на ділянках передшкали, шкали та ядра. У межах шкали при вираженні невпевненої згоди даний параметр виявив дещо більше варіювання значень у порівнянні з впевненою згодою – $v=29,3\%$ та $v=21,03\%$ відповідно. Це вказує на те, що впевнена згода у досліджуваному дискурсі, яка властива більшою мірою МА згоди-ексепт (див. Розділ 3. 1), більш однозначна, сама інтенція впевненості є «граничною», у той час як невпевнена згода, що мала місце переважно при вираженні згоди щодо виконання певних дій, має більше градацій.

Аналіз середньоскладового інтервалу ЧОТ сегментів фрази унаочнив спільні та диференціальні показники цього параметру у висловлюваннях двох видів згоди (див. Табл. 31).

Усереднені показники інтервалу ЧОТ сегментів фрази, в.о.

Сегмент фрази	Впевнена згода	Невпевнена згода	К _f
Передшкала	0,75	0,62	1,2
Шкала	1,09	0,68	1,6
Ядро	1,14	0,81	1,4
Післяядро	0,83	0,69	1,2

Отримані дані (див. Табл. 31) дали змогу констатувати наявність суттєвих відмінностей на ділянці шкали та ядра – розширений інтервал фіксувався у реалізаціях впевненої згоди (1,09 в. о. та 1,14 в. о. відповідно), вужчий – невпевненої згоди (0,68 в. о. та 0,81 в. о. відповідно). Певне розширення середньоскладового інтервалу спостерігалось також на ділянці передшкали (0,75 в. о. у порівнянні з 0,62 в. о.) та в ядерній частині (0,83 в. о. порівняно з 0,69 в. о.), проте статистично такі відмінності перебувають на межі із незначущими ($t_{емп} = 2,12$, $t_{кр} = 1,98$, $df = 115$), тому вважаємо їх несуттєвими.

Аналіз міжскладового інтервалу ЧОТ на межі переходу від перед'ядерної частини до ядра при досить високих показниках коефіцієнту варіації ($v=30,01\%$ та $v=28,73\%$) все ж показав, що реалізаціям впевненої згоди властивий ширший міжскладовий інтервал ЧОТ (0,91 в. о.), ніж реалізаціям невпевненої згоди (0,61 в. о.) з $K_f=1,5$ (табл. 4. 13). Аналогічна тенденція була виявлена при дослідженні F_1 фрази. Так, впевнена згода характеризувалася середнім та розширеним діапазоном (1,42 в. о.), невпевнена згода маркувалася переважно звуженим частотним діапазоном (0,90 в. о.) при $K_f=1,6$ (див. Табл. 32).

Таблиця 32

Усереднені значення інтервалу ЧОТ переходу від перед'ядерної до ядерної частини синтагми та діапазону фрази, в. о.

Параметр	Впевнена згода	Невпевнена згода	K_f
Інтервал переходу від перед'ядерної до ядерної частини	0,91	0,61	1,5
Діапазон ЧОТ фрази	1,42	0,90	1,6

Для визначення того, за рахунок якої межі відбувається розширення F_{Δ} при вираженні впевненої згоди, обчислювався коефіцієнт відношення показника F_{\max} до F_{\min} (Kf_{\max}/f_{\min}). Результати відповідно показали, що у 55,21% F_{Δ} розширювався за рахунок верхньої межі, рідше – (36,96%) – нижньої, іноді – 7,83% – в обидва боки (див. Рис. 26). Це означає, що для тонального діапазону впевненої згоди рекурентним є розташування в зоні середнього або високого частотних регістрів.

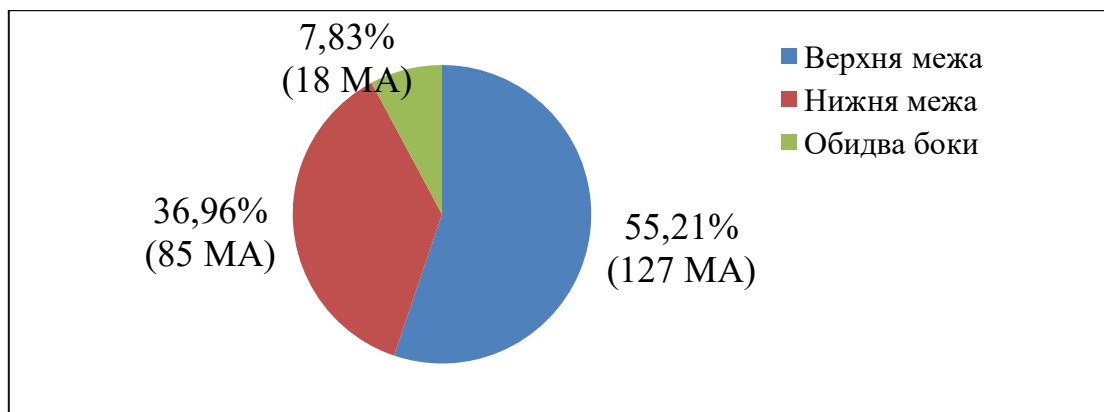


Рис. 26 Частотність напрямків розширення діапазону ЧОТ у висловлюваннях впевненої згоди

За результатами аналізу показників F_{\max} та F_{\min} були виявлені закономірності відповідно до ступеня впевненості (див. Табл. 33).

Таблиця 33

Усереднені показники максимумів та мінімумів ЧОТ у фразі, Гц

Показники ЧОТ	Впевнена згода	Невпевнена згода	K_f
F_{\max}	198	151	1,3
F_{\min}	88	82	1,1

Отже, впевнена згода характеризувалася значно вищими значеннями показників F_{\max} – 198 Гц у порівнянні з 151 Гц, тоді як F_{\min} у реалізаціях впевненої та невпевненої згоди виявилися майже однаковими – 88 Гц та 82 Гц відповідно.

Результати проведеного дослідження засвідчили, що інтенціональні смисли згоди – впевнена та непевнена – відрізняються одна від іншої за місцем локалізації F_{\max} у синтагмі (див. Табл. 33). Як впевненій, так і непевненій згоді, у цілому, властива локалізація F_{\max} переважно на першому наголошеному складі шкали. У реалізаціях впевненої згоди це відбувається у 74,50% випадків, непевненої згоди – у 59,93%. Рекурентним для непевненої згоди є, крім того, розташування пікового значення ЧОТ у ядрі синтагми – 28,77%, тоді як при вираженні впевненої згоди ядерна позиція спостерігалася, в основному, лише у випадках, коли синтагми не містили шкали (20,53%). Результати інструментального аналізу позиції локалізації максимумів ЧОТ підтвердили дані, отримані під час проведення аудиторського аналізу: найчастіше F_{\max} розташований на першому наголошеному складі (див. Табл. 3. 12, стор. 102). Проте, згідно з відповідями аудиторів, ядерна позиція в обох смислах згоди частотніша, ніж показали дані акустичного аналізу. Як було вже зазначено, це може бути пояснено помилковою перцептивною ідентифікацією F_{\max} з I_{\max} .

Таблиця 33

Частотність позицій максимуму ЧОТ у синтагмі

Позиція локалізації	Впевнена згода	Непевнена згода
1-ий наголошений склад	74,50% (225 СГ)	59,93 (175 СГ)
Ядерний склад	20,53 (62 СГ)	28,77 (84 СГ)
Інша позиція	4,97 (15 СГ)	11,30 (33 СГ)
Всього:	100% (302 СГ)	100% (292 СГ)

Вагомим диференціатором інтенціональних смислів впевненості / непевненості висловлювань згоди виступає напрямок руху основного тону. Так, для двох смислів згоди характерний низхідний рух у перед'ядерній

частині. У передшкالی впевненої згоди переважають низхідні (45,85%), рідше – висхідні тони (27,95%); невпевненій же згоді властивий рівний (36,51%) або низхідний (31,75%) тони.

Склади шкали утворюють найчастіше низхідну послідовність у реалізаціях впевненої (60,98%) та невпевненої (49,04%) згоди. На другому місці за частотністю перебувають висхідні шкали (15,58%) для впевненої згоди та висхідні (15,45%) або рівні (19,05%) для невпевненої.

Найпоширенішими напрямками руху ядерного тону у реалізаціях впевненої згоди є низхідний (53,87%), або висхідний (20,00%) тони. Серед ядерних тонів невпевненої згоди переважають рівний (45,76%), а також низхідно-висхідний (20,66%) та власне висхідний (19,19%) тони.

У післяядерній частині найбільш рекурентними виявилися низхідні тони (59,87%) при вираженні впевненої згоди та висхідні (36,64%) або рівні (31,68%) – невпевненої згоди.

Уваги заслуговує конфігурація ядерного тону – у реалізаціях впевненої згоди часто спостерігалися так звані «квадратні» (“square”) тони; невпевнена ж згода, як правило, оформлювалася за допомогою «гладких» (“smooth”) тонів. Хоч «квадратні» тони є, на думку Д. Болінджера [85, с. 62], властивими американському мовленню, невпевненість згоди зумовлює певне «згладження» тонів.

Аналізу була також піддана динаміка руху основного тону у сегментах фрази на ділянці перед'ядро > ядро та ядро > післяядро (див. Табл. 34).

Таблиця 34

Частотність комбінацій напрямку руху тону у сегментах фрази

Комбінації тонів	Впевнена згода	Невпевнена згода
Перед'ядро > ядро		
Низхідний + низхідний	47,10% (146 СГ)	19,54% (59 СГ)
Низхідний + висхідний	6,18% (19 СГ)	45,03% (136 СГ)
Низхідний + рівний	4,15% (13 СГ)	26,82% (81 СГ)

Висхідний + низхідний	23,24% (72 СГ)	8,61% (26 СГ)
Висока передшкала + високий низхідний	19,31% (60 СГ)	-
Всього:	100% (310 СГ)	100% (302 СГ)
Ядро > післяядро		
Низхідний + низхідний	45,65% (131 СГ)	16,28% (49 СГ)
Висхідний + низхідний	31,34% (90 СГ)	6,97% (21 СГ)
Рівний + висхідний	17,78% (51 СГ)	41,53% (125 СГ)
Рівний + рівний	5,23% (15 СГ)	35,22% (106 СГ)
Всього:	100% (287 СГ)	100% (301 СГ)

Так, при аналізі руху основного тону у частині перед'ядро > ядро було виявлено, що для вираження впевненої згоди найбільш типовим є поєднання низхідної шкали з низхідним ядром (47,10%) (, що корелює з результатами попередніх досліджень [103, с. 97]; висхідної шкали з високим низхідним тоном (23,24%) та високої передшкали у поєднанні із високим низхідним ядерним тоном (19,31%) (про характерність таких поєднань для вираження категоричності свідчать дані [103, с.191, 232]). Невпевнена згода реалізувалась, як показав аналіз, переважно за допомогою низхідної шкали та низького висхідного (45,03%) або рівного (26,82%) ядерних тонів.

Важливу роль у передачі смислу впевненості / неупевненості відіграє термінальний тон, тобто ядерний тон та післяядро (затакт). Впевнена згода реалізовувалась частіше через поєднання низхідного ядерного тону та низхідного затакту (45,65%), або висхідного ядерного тону та низхідного затакту (31,34%). Невпевнена згода характеризувалась переважно рівним ядерним тоном у поєднанні з висхідним затактом (41,53%) або рівним ядерним тоном та рівним затактом (35,22%).

Аналіз шкал висловлювань досліджуваних смислів згоди виявив наступні показники (див. Рис. 27).

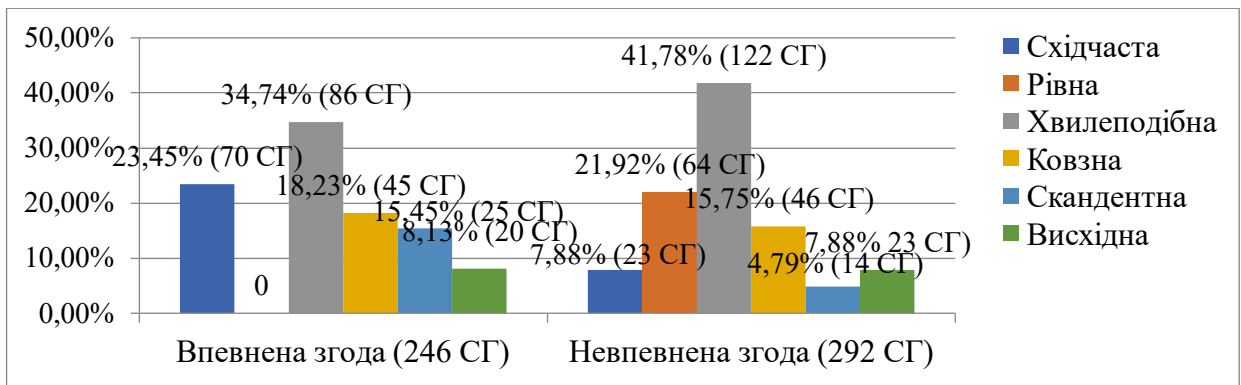


Рис. 27 Частотність шкал у висловлюваннях впевненої / невпевненої згоди

Серед шкал, що властиві як впевненій, так і невпевненій згоді, найбільш частотною відзначено хвилеподібну шкалу (34,74% – впевнена згода, 41,78% – невпевнена згода); крім цього, впевнена згода виражається за допомогою східчастих (23,45%) або скандентних шкал (15,45%), невпевнена – рівних – 21,92% (див. Рис. 28).

Для унаочнення отриманих кількісних даних щодо тональних показників досліджуваних смислів згоди на основі ансамблів були побудовано узагальнені тональні контури висловлювань впевненої та невпевненої згоди (див. Рис. 28).

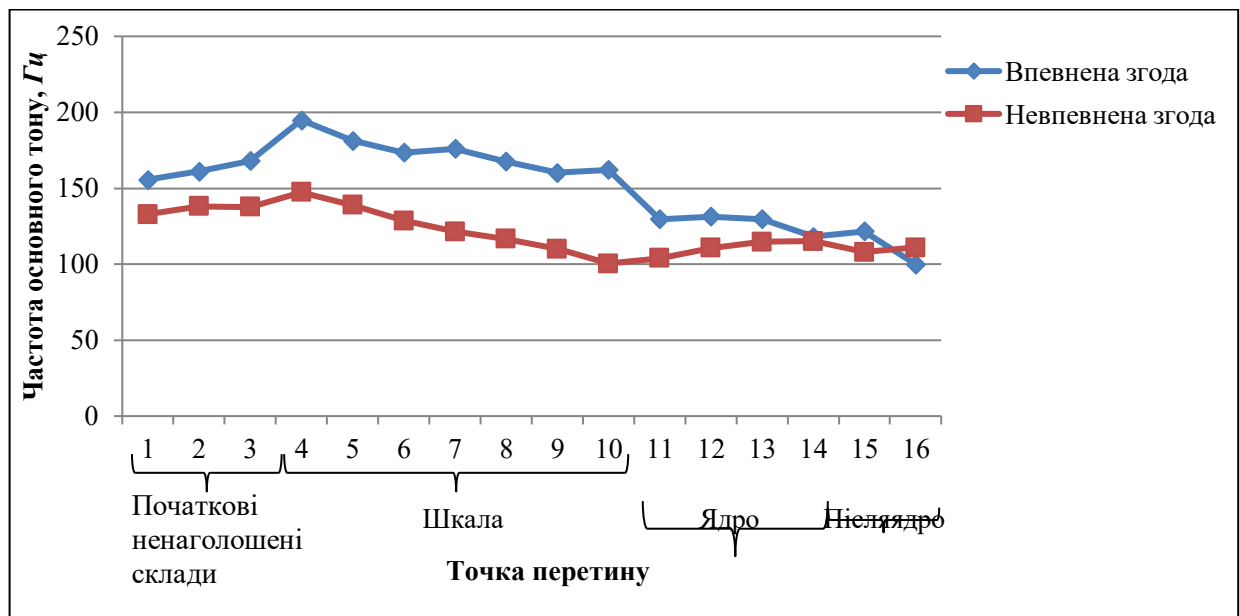


Рис. 28 Узагальнені тональні контури висловлювань впевненої / невпевненої згоди

Динамічний компонент. Висловлювання згоди відповідно до ступеня впевненості диференціювалися різними динамічними параметрами, серед яких – рівень інтенсивності, середньоскладовий інтервал інтенсивності, інтервал переходу від перед'ядерної до ядерної частини, діапазон інтенсивності тощо.

Так, суттєві відмінності у фразі в цілому та в межах її сегментів зокрема виявив рівень інтенсивності (див. Табл. 35).

Таблиця 35

Усереднені показники рівня інтенсивності фрази та її сегментів у висловлюваннях впевненої / невпевненої згоди, в.о.

Фраза та її сегменти	Впевнена згода	Невпевнена згода	К_f
Фраза	1,04	0,93	1,1
Передшкала	1,02	0,91	1,1
Шкала	1,10	0,92	1,2
Ядро	1,05	0,93	1,2
Післяядро	0,84	0,98	1,2

Як видно з Табл. 35, впевнена згода характеризується значно вищими показниками середньоскладової інтенсивності фрази, загалом – 1,04 в. о. у порівнянні з 0,93 в. о. у реалізаціях невпевненої згоди; так і окремих її сегментів – шкали, ядра та післяядра; невпевнена згода – нижчими. Найвагомішою була різниця у сегментах післяядра – 0,84 в. о. у висловлюваннях впевненої згоди та 0,98 в. о. – невпевненої. Поясненням цьому може бути те, що впевнена згода є досить завершеною, тому «затихання» кінця фрази створює ефект категоричності; тоді як невпевнена згода певною мірою

незавершена, підвищеною інтенсивність післяядра створюється враження очікуваного продовження, незавершеності.

Статистично значущими встановлено сегменти шкали, ядра та післяядра, тоді як на ділянці передшкали, хоч і відмічені дещо вищі показники у реалізаціях впевненої згоди, вони не підтвердили значущість при статистичній перевірці ($t_{емп} = 2,12$, $t_{кр} = 1,98$, $df = 120$).

Диференціальною ознакою виявився інтервал інтенсивності висловлювань впевненої та невпевненої згоди (див. Табл. 36).

Таблиця 36

Усереднені показники інтервалу інтенсивності сегментів фрази, в.о.

Сегмент фрази	Впевнена згода	Невпевнена згода	K_f
Передшкала	1,04	0,90	1,1
Шкала	1,06	0,73	1,5
Ядро	1,29	0,81	1,6
Післяядро	1,00	0,89	1,1

Так, у сегментах шкали (1,06 в. о.) та ядра (1,29 в. о.) ширший інтервал властивий впевненій згоді, вузький (0,73 в. о. та 0,81 в. о. відповідно) – невпевненій (Табл. 36). На ділянці ядра у реалізаціях невпевненої згоди коефіцієнт варіації дещо вищий ($v = 11,83\%$ у порівнянні з $v = 9,37\%$), що може свідчити про більшу кількість градацій невпевненості. На ділянках передшкали та післяядерної частини, незважаючи на певне зниження показників у напрямку від впевненої до невпевненої згоди, даний параметр не продемонстрував значущих відмінностей.

Аналіз міжскладового інтервалу інтенсивності на ділянці переходу від ядерного до післяядерного сегментів довів, що у висловлюваннях впевненої згоди цей інтервал суттєво ширший, ніж у реалізаціях невпевненої згоди. Такий розширений інтервал створює ефект контрасту та підкреслює

інтенсивну виділеність ядерного складу, що є природнім при вираженні впевненості, категоричності (див. Табл. 37).

Аналіз I_{Δ} фрази показав, що реалізаціям впевненої згоди властивий ширший – 1,17 в. о. (див. Додаток Є 7) I_{Δ} , ніж невпевненої згоди – 1,05 в. о. (див. Табл. 37). Підвищена гучність, як відомо, є загальною рисою впевненого та категоричного мовлення, а знижена, навпаки, передає некатегоричність, сумніви тощо.

Таблиця 37

Усереднені значення інтервалу інтенсивності на переході від перед'ядерної до ядерної частини синтагми та діапазону фрази, в. о.

Параметр	Впевнена згода	Невпевнена згода	K_f
Інтервал переходу від перед'ядерної до ядерної частини	1,10	0,66	1,7
Діапазон інтенсивності фрази	1,17	0,05	1,1

Аналіз показників I_{\max} та I_{\min} довів наявність функціонально важливих та спільних, несуттєвих ознак. Як видно з Табл. 38 (стор. 128), показники I_{\min} у висловлюваннях обох смислів згоди майже однакові – 51,90 дБ при вираженні впевненої та 53,21 дБ при реалізації невпевненої згоди. Деяке підвищення показників I_{\min} у висловлюваннях невпевненої згоди вказує на те, що звуження діапазону інтенсивності, що має місце при реалізації цього інтенціонального смислу, відбувається частково за рахунок підйому нижньої межі. Тоді як показники I_{\max} у висловлюваннях досліджуваних смислів згоди вищі при вираженні впевненої згоди – 75,44 дБ у порівнянні з 69,30 дБ невпевненої згоди. Це експлікує той факт, що розширення I_{Δ} (при реалізації впевненої згоди) або звуження I_{Δ} (при вираженні невпевненої згоди) відбувається у два боки – шляхом підняття верхньої та зниження нижньої межі для вираження

впевненості, та через підняття нижньої і зниження верхньої межі для вираження невпевненості. Підвищення рівня інтенсивності через підйом верхньої межі проходить паралельно з підвищенням тонального рівня – показники F_{\max} впевненої згоди вищі за F_{\max} невпевненої, у той час як показники F_{\min} впевненої згоди є вищими за показники F_{\min} невпевненої. Тобто розширення I_{Δ} відбувається частіше у два боки, а розширення F_{Δ} – переважно за рахунок верхньої межі.

Таблиця 38

Усереднені показники максимумів та мінімумів інтенсивності у фразі, дБ

Показники інтенсивності	Впевнена згода	Невпевнена згода	K_f
I_{\max}	75,44	70,30	1,1
I_{\min}	51,90	53,21	1,03

У залежності від ступеня впевненості відбувається локалізація I_{\max} та I_{\min} . Так, у реалізаціях впевненої (63,89%) та невпевненої (76,19%) згоди I_{\max} локалізується переважно на першому наголошеному складі синтагми (див. табл. 4. 21). Крім того, при вираженні впевненої згоди максимальні показники інтенсивності були відмічені також на наступних (іноді – всіх) ядерних складах шкали – 17,85%. Аналогічні висновки отримано при дослідженні категоричних висловлювань А. В. Толстокоровою [цит. за 75, с. 144]. Мінімальні показники інтенсивності у висловлюваннях впевненої і невпевненої згоди найчастіше розташовувались у післяядерній частині фрази – 65,51% впевненої та 54,12% невпевненої згоди. У реалізаціях впевненої згоди I_{\min} займав часто перед'ядерну або післяядерну позицію, створюючи таким чином контраст з ядром та підкреслюючи його виділеність (див. Табл. 39, стор. 129). Для порівняння: локалізація F_{\max} відбувалась переважно на першому наголошеному складі шкали, розташування на ядрі або в інших сегментах синтагми було

також, як і у випадку показників інтенсивності, значно рідшим – приблизно 20% випадків. Це свідчить про те, що тональні та динамічні параметри при вираженні впевненої / невпевненої згоди змінюються аналогічно.

Таблиця 39

Частотність позицій максимумів інтенсивності у синтагмі

Позиція локалізації		Впевнена згода	Невпевнена згода
I _{max}	1-й наголошений склад	63,89% (161 СГ)	76,19% (176 СГ)
	Ядро	13,49% (34 СГ)	11,69% (27 СГ)
	Шкала	17,86% (45 СГ)	7,79% (18 СГ)
	Інша позиція	4,76% (12 СГ)	4,33% (10 СГ)
I _{min}	Післяядерна частина	61,51% (155 СГ)	54,12% (126 СГ)
	Перед'ядерна / післяядерна позиція	25,79% (65 СГ)	9,09% (21 СГ)
	Ядро	9,53% (24 СГ)	27,27% (63 СГ)
	Інша позиція	3,17% (8 СГ)	9,09% (21 СГ)
Всього:		100% (252 СГ)	100% (231 СГ)

За результатами обчислень ансамблів показників інтенсивності були побудовані узагальнені динамічні контури висловлювань згоди з додатковим інтенціональним смислом впевненості / невпевненості (див. Рис. 29, стор. 130).

Як видно з Рис. 29, динамічний контур невпевненої згоди перебуває на дещо нижчому рівні інтенсивності та має гладкішу структуру, ніж контур впевненої згоди, що пояснюється власне інтенціональним смислом такої згоди – невпевненістю, некатегоричністю, сумнівом тощо. Динамічний контур висловлювань впевненої згоди характеризується вищим рівнем, а також «ламаністю», різкішими переходами від одного сегменту синтагми до іншого.

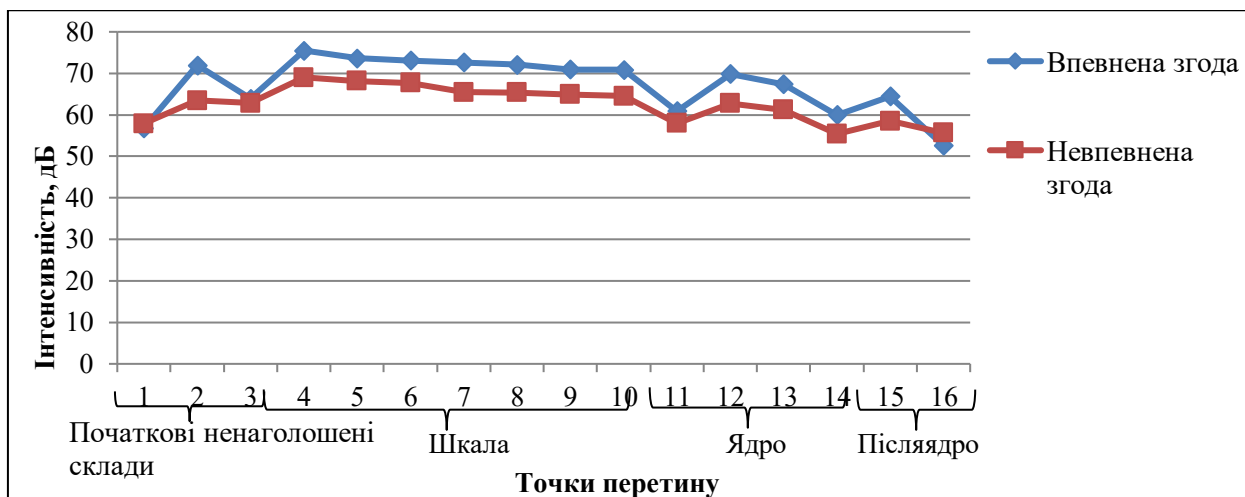


Рис. 29 Узагальнені динамічні контури висловлювань впевненої / невпевненої згоди

Темпоральний компонент. Перцептивно сприйняте уповільнення темпу при вираженні невпевненої згоди, що було зафіксовано під час аудиторського аналізу (див. Табл. 40), на акустичному рівні досягалося через комплексну дію ряду темпоральних параметрів.

Середньоскладова тривалість фрази у висловлюваннях впевненої та невпевненої згоди виявила наступні показники (див. Табл. 40).

Таблиця 40

Усереднені показники середньоскладової тривалості у висловлюваннях впевненої / невпевненої згоди, в. о.

Фраза та її сегменти	Впевнена згода	Невпевнена згода	K_f
Фраза	1,20	1,40	1,2
Передшкала	0,95	1,30	1,4
Шкала	1,04	1,15	1,1
Ядро	1,60	1,37	1,2
Післяядро	0,99	1,01	1,0

Згідно з даними Табл. 40 середньоскладова тривалість фрази у висловлюваннях впевненої / невпевненої згоди майже однакова, хоч показники цього параметру дещо вищі у реалізаціях невпевненої згоди, що вказує на

уповільнення темпу; статистична значущість таких відмінностей не має суттєвого значення ($t_{em}=0,042$ при рівні значущості $t_{kp}=0,05$). Крім того, середньоскладова тривалість фрази непевненої згоди більш варіативна – $v=28,95\%$ у порівнянні з $v=24,16\%$ впевненої згоди.

Увагу привертає той факт, що непевнена згода характеризувалась вищими показниками середньоскладової тривалості у всіх сегментах фрази, окрім ядра, де середньоскладова тривалість значно вища у реалізаціях саме впевненої згоди – 1,60 в. о. порівняно з 1,37 в. о. непевненої згоди. Це підтверджують отримані раніше дані щодо максимальної тривалості ядерного складу у категоричних, впевнених висловлюваннях (цит. за 75, с. 143–144).

Аналіз тривалості наголошених та ненаголошених складів виявив певні відмінності цього параметру (див. Табл. 41).

Таблиця 41

Усереднені показники тривалості наголошених і ненаголошених складів у фразі, мс

Вид складу	Впевнена згода	Непевнена згода
Наголошений склад	282	258
Ненаголошений склад	148	163
Коефіцієнт відношення	1,9 ум. од.	1,6 ум. од.

З наведеної таблиці стає зрозумілим, що наголошені склади висловлювань впевненої згоди триваліші (282 мс) за склади непевненої згоди (258 мс), проте у ненаголошених складах помітна зворотня тенденція – ненаголошені склади впевненої згоди менш тривалі – 148 мс у порівнянні з 163 мс. Цей факт ілюструє також коефіцієнт співвідношення тривалості наголошених та ненаголошених складів (K_{mp}), що є значно вищим у реалізаціях впевненої згоди ($K_{mp}=1,9$ ум. од.), ніж непевненої ($K_{mp}=1,6$ ум. од.). Чергування триваліших наголошених складів у поєднанні з менш тривалими ненаголошеними складами створює ефект підсиленої складовиділеності та

прискореного темпу; приблизно однакова тривалість наголошених і ненаголошених складів призводить до сприйняття темпу висловлювання як уповільненого. На підвищену складовиділеність як засіб вираження впевненості, категоричності вказує дослідження А. В. Толстокорової [75, с. 170].

На сприйняття темпу має вплив тривалість пауз – чим триваліша пауза, тим повільнішим сприймається темп. Загалом, середня тривалість міжсинтагменних та внутрішньосинтагменних пауз у реалізаціях невпевненої згоди вища (258 мс) за впевнену згоду (193 мс) (див. Табл. 42).

Таблиця 42

Усереднені показники тривалості пауз у висловлюваннях впевненої / невпевненої згоди, мс

Вид паузи	Впевнена згода	Невпевнена згода	К_f
Міжсинтагменна	233	328	1,4
Внутрішньосинтагменна	121	188	1,6
Середня тривалість паузи	193	258	1,3

У реалізаціях невпевненої згоди фіксувалася, загалом, значно більша кількість заповнених та незаповнених внутрішньосинтагменних пауз різної тривалості – 78,21% у порівнянні з 20,79% (за 100% вважалася загальна кількість пауз у 200 висловлюваннях згоди – 101 пауза) (див. Рис. 30, стор. 133). Це пояснюється власне даною інтенцією – невпевненістю, яка вимагає певного часу на обдумування, зваження ситуації і т. ін.

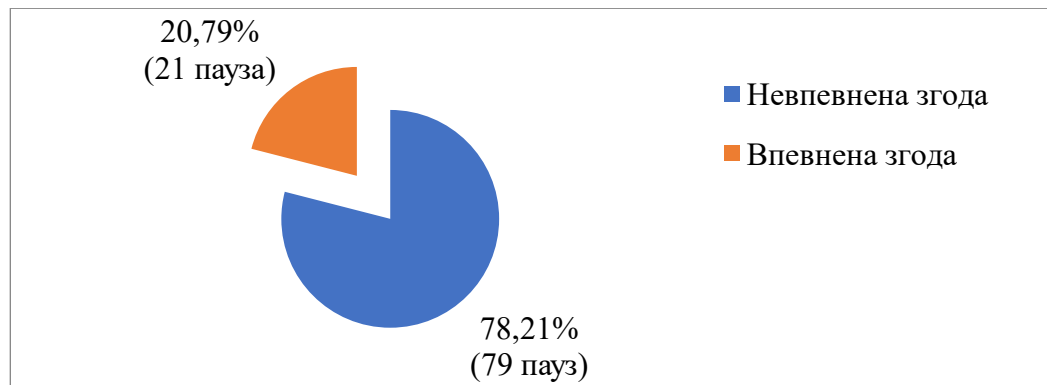


Рис. 30 Частотність внутрішньосинтагменних пауз у висловлюваннях впевненої / невпевненої згоди

Отже, результати проведеного інструментального аналізу підтвердили дані перцептивного аналізу.

Впевнена згода характеризується підвищенням показників багатьох параметрів: рівня ЧОТ та інтенсивності, розширенням середньоскладового інтервалу ЧОТ та інтенсивності у шкалі та ядрі синтагми, розширенням частотного діапазону та діапазону інтенсивності фрази, прискореним темпом, високим ступенем складовиділеності, коротшою тривалістю пауз.

Невпевненій згоді властиве, відповідно, зниження показників цих параметрів – зниження рівня ЧОТ та інтенсивності, звуження середньоскладового інтервалу ЧОТ та інтенсивності, звуження частотного діапазону та діапазону інтенсивності фрази, уповільнений темп, слабка складовиділеність, триваліші паузи.

Реалізації невпевненої згоди характеризувалися більшою варіативністю багатьох просодичних параметрів. Це пояснюється, на нашу думку, тим, що впевнена згода властива мовленнєвим актам констативно-орієнтованої згоди, яка більш формальна, тому впевненість є «граничною» інтенцією, що не містить широкого спектру градацій. Невпевнена згода частіше фіксувалася у мовленнєвих актах згоди-рієкт, орієнтованої на виконання певної дії, що може мати серйозні наслідки у сфері бізнесу, а тому така згода більш зважена,

продумана. Саме через необхідність такої «обачливості» у прийнятті бізнес-рішень невпевненість згоди як інтенція має більше градацій.

4.2.2. Просодія мовленнєвого акту емоційно позитивно / негативно-забарвленої згоди

МА згоди в бізнес-дискурсі, як було раніше зазначено, є «бажаним» та очікуваним, що зумовлює можливість вираження широкого спектру додаткових інтенціональних, емоційно-модальних відтінків. У той же час діапазон можливих емоцій певною мірою обмежується регламентованістю цього дискурсу. Негативні емоції в основному не властиві актові згоди, що, відповідно, позначилося на звуженні діапазону просодичних варіацій.

Мелодійний компонент. Як показали результати дослідження, диференціальною ознакою при вираженні позитивних та негативних емоцій виступає рівень ЧОТ (див. Табл. 4. 25).

Таблиця 43

Усереднені показники частотного рівня фрази та її сегментів у висловлюваннях емоційно-забарвленої згоди , в. о.

Фраза та її сегменти	Позитивно-забарвлена згода	Негативно-забарвлена згода	К_f
Фраза	1,10	0,80	1,4
Передшкала	1,12	0,86	1,3
Шкала	1,14	0,87	1,3
Ядро	1,10	0,84	1,3
Післяядро	1,00	0,63	1,6

Зокрема, спостерігається значне підвищення рівня ЧОТ в усіх сегментах фрази та фрази загалом при вираженні позитивних емоцій –1,10 в. о. (та

зниження – 0,80 в. о. під час реалізації негативних. Ці висновки підтверджуються результатами попередніх досліджень емоційних висловлювань, де зазначається підвищення або зниження тонально-рівневих показників для вираження відповідно позитивних або негативних емоцій [31], що навіть пояснюється біологічною заданістю такої закономірності та зумовлює певну універсальність прояву [103].

Аналіз середньоскладового інтервалу ЧОТ сегментів фрази дозволив виділити також дистинктивні ознаки на всіх ділянках фрази (див. Табл. 44).

Таблиця 44

Усереднені показники інтервалу ЧОТ сегментів фрази, в. о.

Сегмент фрази	Позитивно- забарвлена згода	Негативно- забарвлена згода	K_f
Передшкала	0,90	0,29	3,1
Шкала	1,10	0,57	1,9
Ядро	1,48	0,46	3,2
Післяядро	0,90	0,47	1,9

Емоційно позитивно-забарвлена згода характеризується значним підвищенням цього показника, тоді як при реалізації негативно-забарвленої згоди спостерігалось його значне зниження. Найсуттєвіші відмінності були зафіксовані на ядерній ділянці та у передшкالی: значно ширший інтервал (1,48 в. о. та 1,10 в. о. відповідно) при реалізації МА емоційно позитивно-забарвленої та звужений (0,46 в. о. та 0,57 в. о. відповідно) при вираженні негативно-забарвленої згоди.

Крім того, середньоскладовому інтервалу ядра позитивно-забарвленої згоди властиве більше варіювання середніх значень величин – діапазон варіювання дорівнює $v=34,21\%$, тоді як значення величини інтервалу негативно-забарвленої згоди варіюються лише в межах $v=27,2\%$.

Значні відмінності мелодійних характеристик спостерігалися також на ділянці переходу від шкали до ядра – куди ширший інтервал фіксувався при вираженні позитивно забарвленої згоди – 1,3 в. о. (та вузчий – 0,5 в. о. – негативно-забарвленої (див. Табл. 45).

Результати аналізу дають змогу стверджувати, що F_{Δ} фрази слугує диференціатором характеру емоційності згоди – значно ширший діапазон характерний для позитивно-забарвленої згоди – 1,27 в. о., звужений – 0,94 в. о. – для негативно-забарвленої згоди (див. Табл. 45). Ці дані підтверджують результати попередніх досліджень емоційно позитивно- та негативно-забарвлених висловлювань [61, с. 11–12].

Таблиця 45

Усереднені показники інтервалу ЧОТ на переході від перед'ядерної до ядерної частини синтагми та діапазону фрази, в. о.

Параметр	Позитивно-забарвлена згода	Негативно-забарвлена згода	K_f
Інтервал переходу від перед'ядерної до ядерної частини	1,30	0,50	2,6
Частотний діапазон фрази	1,27	0,94	1,4

Коефіцієнт варіації значень F_{Δ} свідчить про те, що позитивно-забарвленій згоді властиві більші варіювання цього параметру – $v=26,7\%$, тоді як негативно-забарвлена згода виявляє далеко меншу варіативність – $v=19,4\%$.

Розширення діапазону фрази згідно з отриманими даними відбувається у висловлюваннях емоційно позитивно-забарвленої згоди переважно за рахунок підйому у бік верхньої межі (43,47%), рідше – у два боки – в напрямку верхньої та нижньої меж (34,79%), у деяких випадках – нижньої межі (21,74%) (див. Рис. 31, стор. 137).

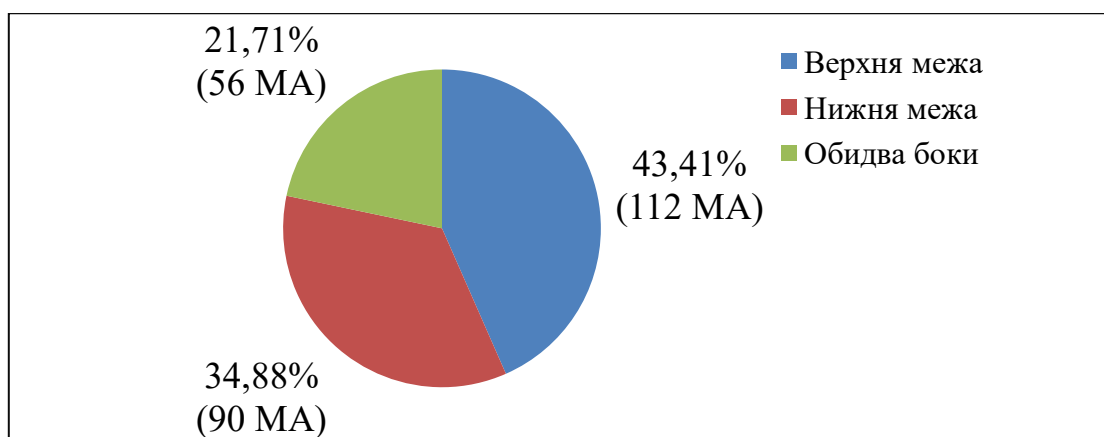


Рис. 31 Частотність напрямків розширення діапазону ЧОТ у висловлюваннях емоційно позитивно-забарвленої згоди

Аналіз F_{\max} та F_{\min} у фразі дозволив констатувати, що для реалізацій позитивно-забарвленої згоди більш характерними є значно вищі показники F_{\max} – 199,10 Гц, ніж для негативно-забарвленої згоди – 129,30 Гц, тоді як кількісний розрив показників F_{\min} суттєво менший – 123,20 Гц та 85,40 Гц відповідно (див. Табл. 46).

Таблиця 46

Усереднені показники абсолютних частотних максимумів та мінімумів у фразі, Гц

Показники ЧОТ	Позитивно-забарвлена згода	Негативно-забарвлена згода	K_f
F_{\max}	199,10	129,30	1,5
F_{\min}	123,20	85,40	1,4

Інструментальний аналіз дозволив з'ясувати закономірності локалізації F_{\max} у фразі (див. Табл. 47, стор. 138).

Частотність позицій максимуму ЧОТ у синтагмі, %

Позиція максимуму ЧОТ	Позитивно-забарвлена згода	Негативно-забарвлена згода
1-ий наголошений склад	59,14% (152 СГ)	50,00% (63 СГ)
Ядерний склад	36,19% (93 СГ)	43,65% (55 СГ)
Інша позиція	4,67% (12 СГ)	6,35% (8 СГ)
Всього:	100% (257 СГ)	100% (126 СГ)

Як видно з Табл. 47, F_{\max} припадає у висловлюваннях згоди обох видів емоційної забарвленості часто на перший наголошений склад шкали – 59,14% у висловлюваннях емоційно позитивно-забарвленої та 50,00% – негативно-забарвленої згоди. У випадку, коли фраза не містить шкали, F_{\max} припадає на ядро.

Напрямок руху основного тону в сегментах фрази виявив досить високу варіативність. Значущими були відмінності у напрямку руху на практично всіх ділянках. У передшкалі реалізацій емоційно позитивно-забарвленої згоди відмічались переважно низхідні (31,66%) та висхідні (25,18%) тони; тоді як у реалізаціях негативно-забарвленої згоди фіксувалися більшою мірою рівні (31,10%), висхідні (25,31%) та низхідні (24,36%) тони.

У шкалі висловлювань емоційно позитивно-забарвленої згоди превалювали низхідні (51,29%) та висхідні (28,71%) тони; негативно-забарвленої – низхідні (77,78%) та рівні (11,11%) тони.

Серед ядерних тонів у реалізаціях позитивно-забарвленої згоди переважали висхідні – 40,75% та низхідно-висхідні тони – 26,88%; у реалізаціях негативно-забарвленої – низхідні – 56,91% та рівні – 21,81%. Той факт, що позитивні емоції передаються часто через використання висхідного

тону, а негативні – низхідного – підтверджується результатами попередніх досліджень [24; 90].

У післяядерній частині висловлювань емоційно позитивно-забарвленої згоди спостерігалися частіше низхідні (43,16%) та висхідні (21,58%) тони; негативно-забарвленої – низхідні (50,70%) та рівні (30,99%) тони.

Специфічною для згоди певного емоційного забарвлення видалась конфігурація ядерного тону. Хоч обом реалізаціям взагалі властива плавна зміна тону, при вираженні позитивно-забарвленої згоди часто використовувалися «квадратні» ядерні тони. Це пояснюється, на наш погляд, дещо більшою інтенсивністю позитивних емоцій згоди порівняно з негативними.

Серед шкал, властивих реалізаціям досліджуваних смислів згоди були наступні (див. Рис. 32).

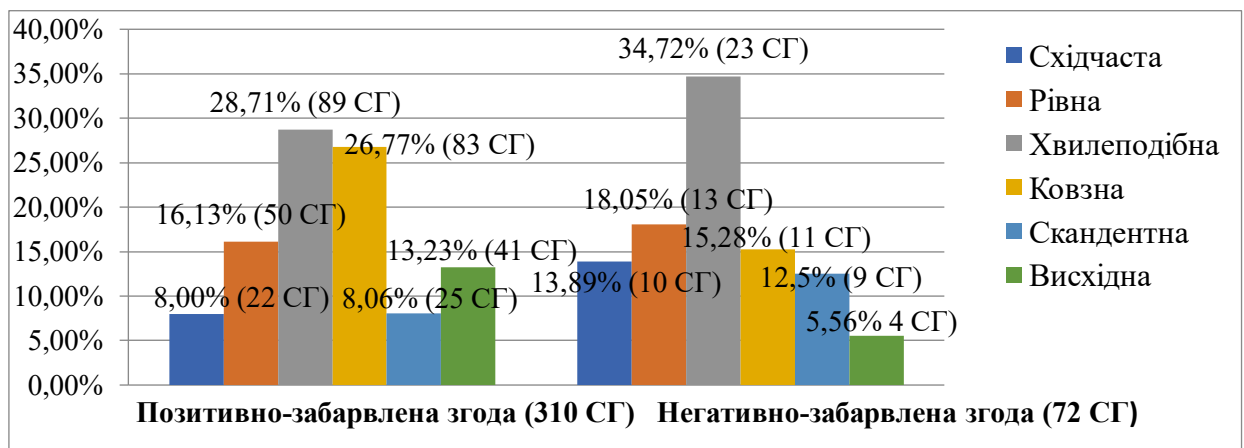


Рис. 32 Частотність шкал висловлювань емоційно забарвленої згоди

Згідно з отриманими результатами, серед шкал емоційно позитивно-забарвленої згоди переважають хвилеподібні – 28,71%, та ковзні – 26,77% шкали, тоді як негативно-забарвлена згода характеризувалася частішим використанням хвилеподібних – 34,72% або рівних – 18,05% (див. Додаток І 5) шкал (див. Рис. 33, стор. 140). Дані інструментального аналізу більшою мірою підтвердили показники, отримані під час проведення аудиторського аналізу.

За результатами проведених обчислень були побудовані узагальнені тональні контури висловлювань емоційно позитивно- та негативно-забарвленої згоди (див. Рис. 33).

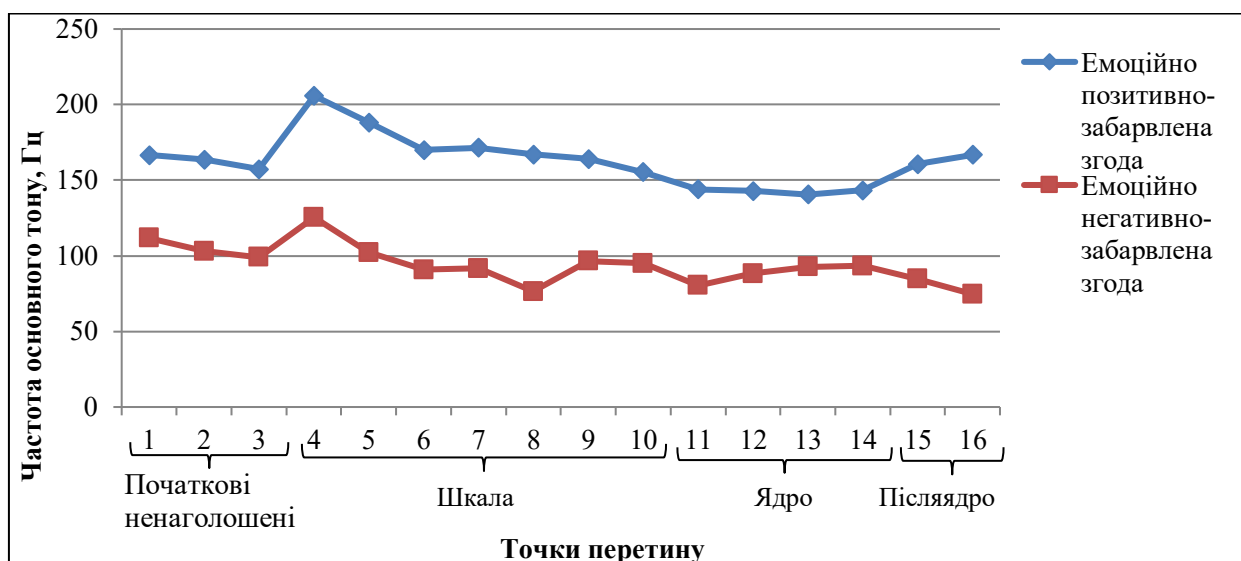


Рис. 33 Узагальнені тональні контури висловлювань емоційно позитивно- та негативно-забарвленої згоди

Рис. 33 демонструє, що емоційно позитивно-забарвлена згода характеризується підвищеним тональним рівнем та дещо ширшим діапазоном. Найбільші відмінності помітні у термінальній частині – висхідний напрямок руху емоційно позитивно-забарвленої та низхідний – емоційно негативно-забарвленої згоди.

Динамічні характеристики. Інтенсивність та її перцептивний корелят – гучність були віднесені аудитором до однієї з головних диференціальних ознак висловлювань згоди різної емоційної забарвленості. Дані аудиторського аналізу повністю підтвердилися даними інструментального аналізу.

Результати обчислення рівня інтенсивності у висловлюваннях двох інтенціональних смислів згоди засвідчили: цей параметр належить до смислорозрізняювальних, при цьому як у фразі загалом, так і в її окремих сегментах (див. Табл. 49, стор. 141).

Усереднені показники рівня інтенсивності фрази та її сегментів, в.о.

Фраза та її сегмент	Позитивно-забарвлена згода	Негативно-забарвлена згода	К _f
Фраза	1,10	0,93	1,2
Передшкала	1,06	0,93	1,1
Шкала	1,09	0,92	1,1
Ядро	1,10	0,91	1,2
Післяядро	1,01	0,81	1,2

Так, було встановлено, що позитивно-забарвлена згода характеризується значно підвищеним рівнем інтенсивності фрази та її сегментів, зниження показників інтенсивності спостерігалось при вираженні негативно-емоційної згоди (див. Табл. 49). У багатьох дослідженнях підкреслюється, що висловлюванням, які реалізують сильні негативні емоції загалом властиве підвищення інтенсивності [28; 31], проте помірні негативні емоції зумовлюють середню або знижену інтенсивність. Дані нашого аналізу свідчать про те, що при вираженні емоційно негативно-забарвленої згоди в бізнес-дискурсі інтенсивність знижена, адже офіційність цього дискурсу висуває обмеження щодо використання сильних негативних емоцій.

Аналіз інтервалу інтенсивності у сегментах синтагми дає змогу констатувати, що цей параметр здатен розрізняти згоду відповідної емоційної забарвленості (див. Табл. 50, стор. 142). Зокрема, при вираженні позитивно-забарвленої згоди інтервал розширений майже на всіх ділянках фрази; суттєві відмінності не були виявлені лише на перед'ядерній ділянці. Емоційно негативно-забарвлена згода характеризувалась звуженим інтервалом інтенсивності.

Усереднені показники інтервалу інтенсивності сегментів фрази, в.о.

Сегмент	Позитивно- забарвлена згода	Негативно- забарвлена згода	K _f
Передшкала	0,89	0,79	1,1
Шкала	1,10	0,43	2,6
Ядро	1,40	0,56	2,5
Післяядро	0,90	0,42	2

Відмінності у просодичному оформленні емоційно позитивно- та негативно-забарвленої згоди фіксувалися і на ділянці переходу від перед'ядерної частини до ядра – підвищені показники – 0,82 в. о. були відмічені при реалізації позитивних емоцій, знижені – 0,72 в. о. – негативних. Ці зміни інтенсивності відбуваються паралельно зі змінами частотних показників. Такий контрастний перехід від перед'ядерної до ядерної частини синтагми слугує засобом підсилення та виділення останнього наголошеного складу і, разом з тим, надає звучанню висловлювання більшої переконливості та експресивності.

Діапазон інтенсивності виявив аналогічні до діапазону ЧОТ особливості. Зокрема, як показав аналіз, він значно розширений у реалізаціях емоційно позитивно-забарвленої згоди – 1,9 в. о., звужений – негативно-забарвленої – 0,65 в. о. згоди (див. Табл. 51, стор. 143). Розширений діапазон інтенсивності слугує засобом вираження більш «яскравих», сильних емоцій – саме тих, що властиві позитивно-забарвленій згоді у досліджуваному дискурсі. Звуження діапазону ж, навпаки, передає стримані емоції, які й виражає негативно-забарвлена згода в офіційному мовленні.

Усереднені показники інтервалу ЧОТ на переході від перед'ядерної до ядерної частини синтагми та діапазону фрази, в. о.

Параметр	Позитивно-забарвлена згода	Негативно-забарвлена згода	K_f
Інтервал переходу від перед'ядерної до ядерної частини	0,82	0,75	1,09
Діапазон інтенсивності фрази	0,90	0,65	1,4

Аналіз показників абсолютних I_{\max} та I_{\min} продемонстрував, що I_{\max} є диференціальною ознакою досліджуваних інтенціональних смислів згоди. Так, емоційно позитивно-забарвлена згода характеризується суттєвим підвищенням (77 дБ) показників I_{\max} , негативно-забарвлена – зниженням (69 дБ), $K_f = 1,1$. Показники максимумів та мінімумів корелюють з діапазональними показниками, адже саме вони зумовлюють та забезпечують розширення або звуження діапазону. Зважаючи на те, що I_{\min} в обох видах емоційно-забарвленої згоди є майже однаковими (56 дБ у висловлюваннях емоційно позитивно-забарвленої та 54 дБ – негативно-забарвленої згоди, $K_f = 1,04$) можна зробити висновок про те, що розширення та звуження діапазону інтенсивності фрази відбувається переважно за рахунок підйому / зниження верхньої межі (див. Табл. 52, стор. 144).

Показники максимумів та мінімумів інтенсивності співвідносяться з показниками максимумів та мінімумів ЧОТ, проте характер цього відношення може мати як односпрямовану (зміни I_{\max} відбуваються паралельно до змін F_{\max}), так і компенсуючу дію (при зміні I_{\max} показники F_{\max} залишаються незмінними та навпаки).

Усереднені показники максимумів та мінімумів інтенсивності у фразі, дБ

Показники інтенсивності	Позитивно-забарвлена згода	Негативно-забарвлена згода	K_f
I_{max}	77	69	1,1
I_{min}	56	54	1,04

I_{max} емоційно позитивно-забарвленої згоди локалізуються найчастіше на ядерному складі – 38,28% або на першому наголошеному та ядерному (або інших) складах синтагми одночасно – 38,28%; максимальні показники інтенсивності емоційно негативно-забарвленої згоди відмічалися переважно на першому наголошеному – 49,25% або ядерному складі – 39,31%.

Уваги привертає характер зв'язку позицій максимумів ЧОТ та інтенсивності у реалізаціях згоди різної емоційної забарвленості. Так, зокрема, у висловлюваннях емоційно позитивно-забарвленої згоди позиції F_{max} та I_{max} , як правило, не збігаються (81,90%) – F_{max} розташовані найчастіше на першому наголошеному складі шкали, а I_{max} – на ядерному складі або ядерному та першому наголошеному складах одночасно, або ж навпаки. При аналізі позицій аналогічних параметрів емоційно негативно-забарвленої згоди виявлено зворотну тенденцію – позиції F_{max} та I_{max} найчастіше (61,61%) співпадають (див. Табл. 53, стор. 145). Можливим поясненням цього може слугувати спектр емоцій, що виражаються у цих висловлюваннях – чим ширше спектр, тим більш варіативна поєднуваність позицій F_{max} та I_{max} .

**Частотність позицій локалізації максимуму інтенсивності у
синтагмі та збігу максимумів ЧОТ та інтенсивності**

Позиція локалізації	Позитивно- забарвлена згода	Негативно- забарвлена згода
1-ий наголошений склад	9,31% (27 СГ)	49,25% (66 СГ)
ядерний склад	38,28% (111 СГ)	37,31% (50 СГ)
1-ий наголошений склад + ядерний склад	38,28% (111 СГ)	7,46% (10 СГ)
Інші позиція	14,13% (41 СГ)	5,98% (8 СГ)
Всього:	(290 СГ)	(134 СГ)
Позиції максимумів ЧОТ та інтенсивності збігаються	18,10% (42 СГ)	61,61% (69 СГ)
Позиції максимумів ЧОТ та інтенсивності не збігаються	81,90% (190 СГ)	38,39% (43 СГ)
Всього:	100% (232 СГ)	100% (112 СГ)

Результати апроксимації отриманих даних дали змогу побудувати узагальнені контури інтенсивності висловлювань емоційно позитивно- та негативно-забарвленої згоди (див. Рис. 34, стор. 146). Отже, емоційно-негативно забарвлена згода має більш згладжений контур інтенсивності та характеризується нижчим рівнем інтенсивності, що пояснюється стриманістю емоцій, які виражаються. Позитивно-забарвленій згоді, актуалізуючій значно ширший спектр емоцій, властивий вищий рівень інтенсивності та ламаний характер обвідної кривої інтенсивності.

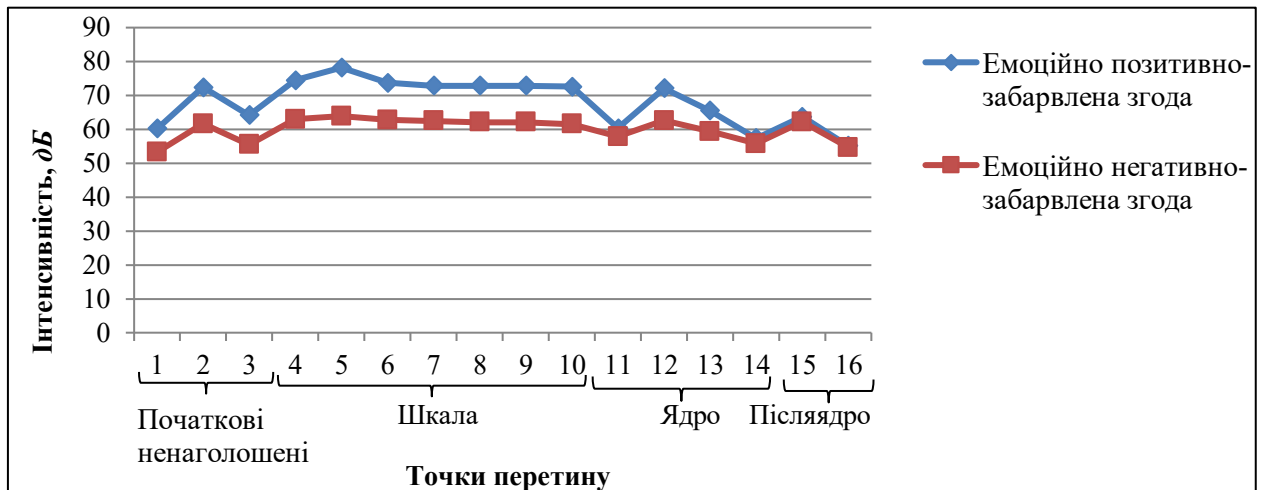


Рис. 34 Узагальнені динамічні контури висловлювань емоційно забарвленої згоди

Темпоральні характеристики. Темп, як показало дослідження, може значно варіюватися залежно від полюсу емоцій – негативні / позитивні – та ступеня їх прояву (сильні, середні, слабкі).

Результати аналізу тривалості складу встановили наступне (див. Табл. 54).

Таблиця 54

Усереднені показники середньоскладової тривалості фрази та її сегментів, в. о.

Фраза та її сегменти	Позитивно-забарвлена згода	Негативно-забарвлена згода	К _f
Фраза	1,30	0,90	1,4
Передшкала	0,89	0,78	1,1
Шкала	0,98	0,87	1,1
Ядро	1,79	0,97	1,9
Післяядро	1,30	0,69	1,9

Згідно з даними Табл. 54 емоційно позитивно-забарвлена згода характеризується підвищенням (1,30 в. о.) середньоскладової тривалості фрази, чим зумовлене уповільнення темпу. Ці ж показники у реалізаціях емоційно негативно-забарвленої згоди, навпаки, суттєво знижені (0,90 в. о.),

тобто темп прискорений. Це може бути пояснене тим, що негативно-забарвлена згода, тобто дещо вимушена згода (у разі згоди щодо дії) або згода-констатація з негативно-забарвленою реплікою співрозмовника є небажаним МА у ДБД, тому мовець намагається промовити такі фрази прискореним темпом.

Тривалість наголошених та ненаголошених складів у реалізаціях згоди емоційно позитивної та негативно забарвленості майже однакова з лише дещо вищими показниками середньої тривалості наголошених складів у висловлюваннях негативно-забарвленої згоди (271 мс у порівнянні з 253 мс позитивно-забарвленої), проте такі відмінності не значущі статистично ($t=312$) (див. Табл. 55). Не виявив суттєвих відмінностей також і коефіцієнт відношення тривалості наголошених складів до ненаголошених (K_{mp}) – 1,45 ум. од. для позитивно-забарвленої згоди та 1,49 ум. од. для негативно-забарвленої (див. там же).

Таблиця 55

Усереднені показники тривалості наголошених і ненаголошених складів у фразі, мс

Вид складу	Позитивно-забарвлена згода	Негативно-забарвлена згода
наголошений склад	253	271
ненаголошений склад	178	177
Коефіцієнт відношення:	1,45 ум. од.	1,49 ум. од.

При аналізі середньої тривалості міжсинтагменних та внутрішньосинтагменних пауз у реалізаціях згоди різної емоційної забарвленості не було відмічено суттєвих статистичних відмінностей, хоч у висловлюваннях позитивно-забарвленої згоди фіксувались дещо триваліші паузи (див. Табл. 56, стор. 148).

**Усереднені показники тривалості пауз у висловлюваннях емоційно
позитивно- / негативно-забарвленої згоди, мс**

Вид паузи	Впевнена згода	Невпевнена згода	К_f
Міжсинтагменна	246	228	1,1
Внутрішньосинтагменна	129	122	1,1
Середня тривалість паузи	188	175	1,1

Таким чином, проведений інструментальний аналіз акустичних параметрів, у цілому, підтвердив дані, отримані в результаті аудиторського аналізу. Диференціальними для двох видів згоди різного емоційного забарвлення виступають такі частотні параметри, як рівень та середньоскладовий інтервал ЧОТ, діапазон ЧОТ, інтервал ЧОТ переходу від перед'ядерної частини до ядра, показники максимумів та мінімумів ЧОТ; параметри інтенсивності: рівень інтенсивності, середньоскладовий інтервал інтенсивності, діапазон інтенсивності, інтервал інтенсивності на ділянці переходу від перед'ядерної частини до ядра, показники максимумів інтенсивності, середньоскладова тривалість. У реалізаціях емоційно позитивно-забарвленої згоди спостерігалось підвищення згаданих показників, реалізаціям негативно-забарвленої згоди властиве зниження цих показників. У той же час, варіювання показників у більшості випадків, за результатами підрахунків, не перевищує в обидва боки 30% від середньодикторських показників, що підтверджує певну стриманість у прояві емоцій, середній ступінь їх інтенсивності, властиві бізнес-дискурсу.

Крім того, було виявлено, що межі варіювання досліджуваних просодичних параметрів значно ширші у висловлюваннях емоційно позитивно-забарвленої згоди. Це зумовлено тим, що емоційно позитивно-

забарвлена згода у ДБД виражає значно ширший спектр емоцій, ніж негативно-забарвлена.

ВИСНОВКИ

Отже, в результаті проведеного дослідження встановлено, що згода як лінгвістична категорія – це вираження тотожності, збігу позицій суб'єкта мовлення з точкою зору, висловленою іншим суб'єктом мовлення. У межах даного дослідження згода розглядається як інтеракціонально-прагматична категорія, що означає спільність точок зору комунікантів та, як наслідок, формування обопільної інтенції щодо подальшого розвитку позитивної, конструктивної мовленнєвої взаємодії. Згода разом з її діалектичним протичленом – незгодою – є різними полюсами шкали континуума, між якими розташовані проміжні інтенціональні смисли.

У діалогічному бізнес-дискурсі згода виступає в якості провідної тональності та імплементується в мовленнєвому акті згоди, як акті вербальної інтеракції мовця і слухача, ілокутивним призначенням якого є маркувати висловлення співрозмовника як таке, що відповідає дійсності, інтересам або можливостям мовця.

Прагматичні особливості мовленнєвого акту згоди у діалогічному бізнес-дискурсі зумовлені прагматикою цього дискурсу, що відноситься до інституціонального, статусно-орієнтованого типу дискурсу із суворо регламентованими статусно-рольовими відношеннями. Діалогічний бізнес-дискурс у даному дослідженні розглядається як вербалізована у тексті конвенціональна, ситуативно зумовлена комунікативна інтеракція, учасники якої мають необхідні повноваження для встановлення та розвитку ділових відносин. Незважаючи на стандартизованість та стильову обмеженість бізнес-дискурсу загалом, останнім часом спостерігаються тенденції до його функціонально-прагматичної дерегламентації та деконвенціоналізації, що позначається на проникненні до ділового мовлення одиниць розмовного стилю.

У діалогічному бізнес-дискурсі мовленнєвий акт згоди – це реакція на ініціальну репліку або певну частину дискурсу. Залежно від характеру ініціального мовленнєвого акту було виділено мовленнєві акти згоди-рієкт, згоди-ексепт та згоди-евіденс. Мовленнєві акти згоди-рієкт, відповідно до рівня інформаційного навантаження відносяться до топікальних актів, тих, що передають головну прагмасемантичну інформацію в дискурсі. Мовленнєві акти згоди-ексепт та згоди-евіденс, є оформлюючими, вони виконують переважно фатичну функцію підтримки контакту. Мовленнєві акти згоди-рієкт виступають, як правило, реакцією на пропозицію або прохання, згоди-ексепт – на вираження судження, думки щодо певного питання, згоди-евіденс – на повідомлення об'єктивних даних. В англійськомовному діалогічному бізнес-дискурсі мовленнєві акти констативно-орієнтованої згоди – згоди-ексепт та згоди-евіденс кількісно переважають над мовленнєвими актами згоди-рієкт. Окрім комунікативно-прагматичного, ядерного смислу власне згоди, у мовленнєвому акті згоди можуть реалізовуватися додаткові периферійні інтенціональні смисли – впевненість / невпевненість, емоційна забарвленість / емоційна нейтральність і т. ін.

Лексико-синтаксичні засоби вираження згоди певної прагматичної спрямованості виявляють свою специфіку переважно у зв'язку з ініціальним мовленнєвим актом. Зокрема, реалізації згоди-ексепт та згоди-евіденс найчастіше являють собою повний / частковий повтор або перифраз ініціального мовленнєвого акту, згоди-рієкт – викладення згоди у відносно вільній формі.

Результати дослідження просодичної організації мовленнєвих актів згоди різної прагматичної спрямованості підтверджують припущення щодо наявності зв'язку між певною прагматичною спрямованістю згоди і ступенем зацікавленості, з одного боку, та просодичними засобами, з іншого. Згідно з даними аудиторського аналізу, найбільший ступінь зацікавленості властивий

згоді-рієкт, найменший ступінь зацікавленості – згоді-евіденс, проміжне положення належить згоді-ексепт.

У результаті комплексного – аудиторського та інструментального – аналізу було визначено просодичні характеристики мовленнєвого акту згоди відповідно до його комунікативно-прагматичної спрямованості та додаткових інтенціональних смислів.

Так, згідно з результатами аудиторського аналізу було встановлено, що відповідно до прагматичної спрямованості та ступеня зацікавленості спостерігається зниження показників мелодійних параметрів та параметрів гучності у напрямку згода-рієкт > згода-ексепт > згода-евіденс. Диференціальними виявилися такі параметри, як рівень, середньоскладовий інтервал та діапазон частоти основного тону фрази; серед динамічних параметрів – рівень, інтервал та діапазон інтенсивності. Темпоральні показники не виявили суттєвого смислорозрінювального потенціалу, хоч і було відмічено певне прискорення темпу у напрямку від згоди-рієкт до згоди-евіденс.

При аналізі висловлювань згоди з додатковими інтенціональними смислами було визначено зниження мелодійних показників та показників гучності від впевненої згоди до невпевненої, емоційно позитивно-забарвленої до емоційно-негативно-забарвленої.

Дані, отримані у результаті проведення аудиторського аналізу переважно підтвердилися даними інструментального аналізу. Суттєва різниця у результатах двох аналізів виявилась у показниках щодо позицій локалізації частотних максимумів у реалізаціях впевненої та невпевненої згоди. Це може бути пояснено помилковою перцептивною ідентифікацією максимуму висоти з максимумами гучності; про таку можливість писали у наукових працях.

До інваріантних просодичних ознак мовленнєвого акту згоди-рієкт відносяться:

мелодійні характеристики: 1) середній та підвищений рівень частоти основного тону, 2) розширений середньоскладовий частотний інтервал на ділянці шкали та ядра, 3) розширений діапазон частоти основного тону, 4) високі показники максимальних значень частоти основного тону, 5) локалізація частотного максимуму на першому наголошеному або ядерному складах синтагми, 6) поєднання руху тону у передтермінальному та термінальному сегментах за схемою низхідний + висхідний або низхідний+низхідний, 7) переважно хвилеподібні, східчасті та висхідні шкали;

динамічні характеристики – 1) підвищений рівень інтенсивності у сегментах шкали, ядра та післяядра, 2) розширений середньоскладовий інтервал інтенсивності у шкалі та ядрі, 3) розширений діапазон інтенсивності, 4) підвищені показники максимальних значень інтенсивності, 5) локалізація максимумів інтенсивності на першому наголошеному складі або одночасно на першому наголошеному та ядерному складах;

темпоральні характеристики – 1) підвищена середньоскладова тривалість шкали та ядра, 2) середні показники коефіцієнту відношення тривалості наголошених та ненаголошених складів, 3) дуже короткі та короткі внутрішньосинтагменні паузи.

Інваріантними просодичними ознаками **мовленнєвого акту згоди-ексепт** виявилися наступні:

мелодійні характеристики – 1) середній рівень частоти основного тону, 2) середньо-звужений частотний інтервал у шкалі та ядрі синтагми, 3) звужений діапазон ЧОТ, 4) середні показники максимальних значень частоти основного тону, 5) локалізація частотного максимуму переважно на першому наголошеному складі, 6) поєднання руху тону у передтермінальному та термінальному сегментах за схемою низхідний + низхідний або висхідний + низхідний, 7) хвилеподібні, східчасті та рівні шкали;

динамічні характеристики – 1) середній рівень інтенсивності фрази, 2) звужений інтервал інтенсивності у шкалі та ядрі, 3) середній діапазон

інтенсивності, 4) середні показники максимумів інтенсивності, 5) локалізація максимумів інтенсивності на першому наголошеному складі;

темпоральні характеристики – 1) знижена середньоскладова тривалість фрази, 2) підвищені показники коефіцієнту відношення наголошених та ненаголошених складів, 3) дуже короткі та короткі внутрішньосинтагменні паузи.

Серед інваріантних просодичних ознак **мовленнєвого акту згоди-евіденс** необхідно виділити такі:

мелодійні характеристики – 1) знижений рівень частоти основного тону, 2) звужений частотний інтервал у всіх сегментах синтагми, 3) вузький частотний діапазон, 4) знижені показники максимальних значень частоти основного тону, 5) локалізація частотного максимуму на першому наголошеному складі, 6) поєднання руху тону у передтермінальному та термінальному сегментах за схемою низхідний + низхідний або рівний + рівний, 7) хвилеподібні та рівні шкали;

динамічні характеристики – 1) знижений рівень інтенсивності, 2) знижений середньоскладовий інтервал інтенсивності у всіх сегментах фрази, 3) звужений діапазон інтенсивності, 4) знижені показники максимумів інтенсивності, 5) локалізація максимумів інтенсивності на першому наголошеному складі;

темпоральні характеристики – 1) знижена середньоскладова тривалість фрази, 2) середні показники коефіцієнту відношення наголошених та ненаголошених складів, 3) дуже короткі внутрішньосинтагменні паузи.

Окрім інваріантних просодичних ознак висловлювань згоди певної прагматичної спрямованості можливі просодичні варіації відповідно до додаткових інтенціональних відтінків згоди – впевненості / невпевненості, характеру емоційної забарвленості.

Інтенціональний смисл впевненості у висловлюваннях згоди різної прагматичної спрямованості реалізується через підвищення показників

просодичних параметрів, таких як рівень частоти основного тону та інтенсивності, розширений середньоскладовий інтервал частоти основного тону та інтенсивності, розширений інтервал інтенсивності при переході від перед'ядерної до ядерної ділянки, розширений діапазон частоти основного тону та інтенсивності, підвищені показники максимумів частоти основного тону та інтенсивності; реалізаціям невпевненої згоди властиве зниження усіх зазначених показників. При вираженні впевненої згоди найчастотніші – хвилеподібні та східчасті шкали, невпевненої – хвилеподібні та рівні. Серед термінальних тонів у висловлюваннях впевненої згоди переважають низхідні тони, «квадратні» за конфігурацією, невпевненої – рівні та висхідні «гладкі» тони. Висловлювання впевненої згоди маркуються підвищеною складовиділеністю, середньою тривалістю складу, коротшими паузами на противагу мовленнєвим актам невпевненої згоди.

Позитивні емоції при вираженні згоди у діалогічному бізнес-дискурсі мають значно ширший спектр відтінків – від середньої до підвищеної інтенсивності, чим зумовлене значне варіювання просодичних ознак. Негативні емоції виявилися, у принципі, не типовими для мовленнєвого акту згоди у досліджуваному дискурсі та зустрічалися значно рідше. Реалізаціям емоційно позитивно-забарвленої згоди властиві підвищений рівень частоти основного тону та інтенсивності, розширений середньоскладовий інтервал частоти основного тону та інтенсивності, розширений діапазон частоти основного тону та інтенсивності, підвищені показники частотних максимумів та мінімумів, максимумів інтенсивності. При вираженні емоційно негативно-забарвленої згоди спостерігалось відповідне зниження вищезазначених показників. Серед шкал, типових висловлюванням емоційно позитивно-забарвленої згоди – хвилеподібні, ковзні та висхідні, негативно-забарвленої – хвилеподібні та ковзні. У реалізаціях емоційно позитивно-забарвленої згоди переважають низхідні та висхідні термінальні тони, негативно-забарвленої – низхідні та рівні. Висловлювання позитивно-забарвленої згоди

характеризувалися тим, що позиції локалізації максимумів частоти основного тону та інтенсивності, як правило, не співпадають; тоді як при вираженні негативно-забарвленої згоди фіксується переважно зворотна тенденція. Суттєвою дистинктивною ознакою емоційної забарвленості висловлювань згоди виступає темп – позитивні емоції передаються дещо уповільненим темпом, негативні – прискореним.

Таким чином, аналіз просодії мовленнєвого акту згоди в англійськомовному діалогічному бізнес-дискурсі дав змогу констатувати наявність безпосереднього зв'язку між комунікативно-прагматичними, інтенціональними смислами згоди та просодичними засобами їхньої реалізації.

Мовленнєвий акт згоди у діалогічному бізнес-дискурсі вважаємо багатоаспектним об'єктом дослідження. Перспективу подальших досліджень пов'язуємо з вивченням впливу гендерного фактора на просодію згоди, особливостей різновекторного спілкування (керівник – підлеглий, спілкування на рівних), спілкування представників бізнес-сфери та не-бізнес-сфери; специфіки просодичного оформлення мовленнєвого акту згоди американського варіанту англійської мови у порівнянні з британським.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Александрович М. В. Просодія українського емоційного мовлення (експериментально-фонетичне дослідження) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.01 «Українська мова» / М. В. Александрович. Київ, 2011. 16 с.
2. Алексієвець О. М. Національно-культурний аспект просодії англomовного політичного дискурсу. Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. Вип. 4. 2013. С. 134 – 137.
3. Андрієвська Е. М. Інтонаційне вираження згоди / незгоди у французькому діалогічному мовленні (експериментально-фонетичне дослідження) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.05 «Романські мови» / Е. М. Андрієвська. Київ, 2001. 35 с.
4. Багмут А. Й. Фонетика експериментальна. Українська мова. Енциклопедія. 2-е вид., випр. і доп. Київ : Видавництво «Українська енциклопедія» ім. М. П. Бажана. 2004. С. 763.
5. Бацевич Ф. С. Лінгвістична генологія: проблеми і перспективи, Львів 2005, с. 103.
6. Бахтін М. Висловлювання як одиниця мовленнєвого спілкування, [в:] Антологія світової літературно-критичної думки ХХ ст., Львів 2001, с.407.
7. Безугла Л. Р. Лінгвістична прагматика та дискурсивний аналіз. STUDIA PHILOLOGICA. Філологічні студії. Вип.1. Київ, 2012. С. 95 – 100.
8. Безугла Л. Р. Діалог, діалогічний текст та діалогічний дискурс. Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. Вип. 60. 2009. № 867. Романо-германська філологія. Методика викладання іноземних мов. С. 7 – 14.
9. Бровченко Т. О. Фонетика англійської мови (контрастивний аналіз англійської і української вимови) : [підручник]. / Т. О. Бровченко, Т. М. Корольова. 2-ге вид. переробл. та доп. Миколаїв : Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2005. 208 с.

10. Бровченко Т. А. Принципы организации лингвистических исследований методами экспериментальной фонетики / Т. А. Бровченко, В. Г. Волошин. Новітня філологія. Вип. 2 (22). Миколаїв : МДГУ, 2005. С. 148 – 150.
11. Войцехівська Н. К. Фразеологічні засоби вираження згоди в діалогічному дискурсі. Філологічні студії. Науковий вісник Криворізького державного педагогічного університету : зб. наук. пр. / Кривий Ріг : Вид-во КДПУ. Вип. 6. 2011. С. 105 – 112.
12. Войцехівська Н. К. Категорія згоди в українському літературному діалогічному дискурсі (на матеріалі художньої літератури ХХ — початку ХХІ століть) : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 / Войцехівська Наталія Костянтинівна. Київ, 2009. 288 с.
13. Воловик О. П. Віртуальний корпоративний дискурс як об'єкт бізнес-лінгвістики. Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. Філологічні науки. 2016. № 84. С. 13–16.
14. Гаджиєв В. В. Еволюція поняття суспільного договору (Гоббс, Локк, Руссо). Гуманітарні студії. 2013. Вип. 20. С. 28-35.
15. Головнєва-Коппа О. О. Просодичні особливості медіального етапу ділових переговорів в англійській і українській мовах. Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія»]. Серія : Філологія. Мовознавство. Вип. 260. 2016. Т. 272. С. 31 – 34.
16. Дерік І. М. Просодичні особливості дискурсу інформаційних повідомлень ділової тематики в інтернеті (експериментально-фонетичне дослідження) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.15 «Загальне мовознавство». Донецьк, 2007. 24с.
17. Еременко Т. Е. Интонационная структура специального вопроса и связанного с ним ответа в английской спонтанной диалогической речи : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Еременко Татьяна Евстафьевна. Одесса, 1983. 139 с.

18. Загнітко А. П. Теорія сучасного синтаксису : монографія. Вид. 2-ге, виправл. і доп. Донецьк : ДонНУ, 2007. 294 с.
19. Згода. В: Словник української мови [Електронний ресурс] : академічний тлумачний словник (1970—1980). URL: <http://sum.in.ua/>
20. Зербіно А. Д. Культурно-мовні особливості мовленнєвих актів згоди / незгоди в сучасній англійській мові. Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Розділ 1. Прагмалінгвістичні та психолінгвістичні студії, 2010. № 9. С. 23 – 26.
21. Зернецкий П. В. Речевое общение на английском языке (коммуникативно - функциональный анализ дискурса). Київ: Лыбидь, 1992. 144 с.
22. Зернецкий П. В. Практикум по английскому языку (Вопросы коммуникативной лингвистики). Київ: Вища школа, 1987. 35 с.
23. Іщенко О. С. Експериментальна фонетика у світлі сучасних комп'ютерних технологій. Інтелектуальні системи та прикладна лінгвістика : Матеріали конференції. Харків : НТУ «Харківський політехнічний інститут», 2012. С. 16 – 17.
24. Калита А. А. Фонетичні засоби актуалізації смислу англійського емоційного висловлювання. Київ, 2001. 351 с.
25. Карпчук Н. П. Адресованість в офіційному та неофіційному англійському дискурсі (комунікативно-прагматичний аналіз). РВВ «Вежа» Волинського держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2006. 161 с.
26. Кириченко Т. С. Динамічна модель перебивання в мовленнєвій інтеракції. Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. Серія : «Філологія». Вип. 73. 2015. С. 69 – 72.
27. Клименюк О. В. Методологія експериментально-фонетичних досліджень: теоретичні передумови, планування експерименту, представлення результатів / Клименюк О. В., Калита А. А.,

Федорів Я. Р. Наукові записки Терноп. держ. пед. ун-ту ім. В. Гнатюка. Серія 8 : Мовознавство. 2001. № 2. С. 3 – 17.

28. Ковалевська Т. І. Інтонаційні засоби актуалізації емоційного висловлювання. Науковий часопис НПУ ім. М. П. Драгоманова. Серія 9 : Сучасні тенденції розвитку мов. Вип. 5. 2011. С. 140 – 143.

29. Колегаева И. М. Текст как единица научной и художественной коммуникации. Одесса : Ред.-изд. отдел обл. управления по печати, 1991. 120 с.

30. Коломієць І. І. Висловлювання. Основні лінгвостилістичні поняття і категорії (словник-довідник філолога). Умань : ВПЦ «Візаві», 2015. 202с.

31. Королева Т. М. Изоморфизм интонации при выражении объективных и субъективных отношений. Киев : УМКВО, 1988. 75 с.

32. Космеда Т. А. Аксиологічні аспекти прагмалінгвістики : засоби вираження категорії оцінки в українській та російській мовах : автореф. дис. на здоб. наук. ступеня доктора філол. наук : спец. 10.02.01 «Українська мова», 10.02.02 «Російська мова». Харків, 2001. 29с.

33. Коцюба Н. Й. Теоретичні аспекти офіційно-ділового дискурсу. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Філологія. 2015. № 17. Том 1. С. 17 – 19.

34. Кочерган М. П. Вступ до мовознавства. Київ: Видавничий центр «Академія», 2000. 368 с.

35. Куньч З., Куньч М. Особливості дипломатичного мовлення як різновиду офіційно-ділового стилю. Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку. Вип. № 26. 2014. С. 121 – 127.

36. Курчак Л. В. Дискурс деловых переговоров: опыт анализа. Минск : БГУ, 2012. 127 с.

37. Кухаренко В. А. Інтерпретація тексту : навчальний посібник для студентів старших курсів факультетів англійської мови. Вінниця : Нова книга, 2004. 272 с.

38. Куш О. П. Категорія ствердження і заперечення в українській мові : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.01 «Українська мова. Донецьк, 2002. 16 с.
39. Лисичкина О. О. Просодична актуалізація логіко-аргументативних інтеракцій (експериментально-фонетичне дослідження на матеріалі англійських ділових переговорів) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04. «Германські мови Київ, 2010. 20 с.
40. Маєвська Л. І. Макромовленнєвий акт взаєморозуміння : засоби об'єктивізації та прагматичний контекст (на матеріалі сучасної німецької мови) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 «Германські мови». Київ, 2004. 20 с.
41. Мартянова Н. Інтонація в комунікативному аспекті речення. Лінгвістичні студії. Вип. 24. 2012. С. 47 – 49.
42. Науменко Л. П. Діловий дискурс та його функціонально-стильові характеристики. Культура народів Причорномор'я. 2003. № 37. С. 122 – 124.
43. Нушикян Э. А. Типология интонации эмоциональной речи : монография. Киев-Одесса : Вища школа, 1986. 160 с.
44. Огуй О. Бізнес-дискурс: його лінгвістичні перспективи. Науковий вісник Чернівецького університету : Германська філологія. 2011. Вип. 532. С. 193-196.
45. Пірен М. Основи конфліктології. 2-е вид. К. : Наукова думка, 1997. 270с.
46. Попович М. В. Інтенціональний аналіз у філософії науки і філософії культури. В: теорія смислу в гуманітарних дослідженнях та інтенціональні моделі в точних науках: кол.мон. Київ, 2012. С. 5-49.
47. Приходько А. Н. Дискурсивные акты: прагмасемантика и прагматипология. Когниция, коммуникация, дискурс. Харьков, 2010. № 1. С. 101 – 122.

48. Різун В. В., Непийвода Н. Ф., Корнєєв В. М. Лінгвістика впливу : монографія. Київ: Київський університет, 2005. 148 с.

49. Романова О. О. Особливості використання лексичних одиниць в діловому мовленні та в текстах офіційно-ділового стилю української мови. Науковий блог НАУ Острозька академія : I Міжнародна науково-практична заочна конференція «Лінгвокогнітивні та соціокультурні аспекти комунікації», 2012. Режим доступу : <http://naub.oa.edu.ua/2012/osoblyvosti-vykorystannya-leksychnyh-odynyts-u-dilovomu-movlenni-ta-v-tekstah-ofitsijno-dilovo-ho-stylyu-ukrajinskoji-movy/>

50. Романюк В. Л. Англomовний офіційно-діловий діалогічний дискурс: інтонаційна характеристика. Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. Серія : Філологія. Харків : Видавництво ХНУ ім. В. Н. Каразіна. Вип. 61. 2011. С. 22 – 26.

51. Руденко В. М. Математична статистика. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 304 с.

52. Рудик І. М. Комунікативно-прагматичні типи висловлювань зі значенням згоди / незгоди в сучасній англійській мові : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 «Германські мови». Харків, 2001. 17 с.

53. Рябокінь Н. О. Мовні індикатори як підгрунття класифікації актів позитивної і негативної реакції. Філологічні студії. Науковий вісник Криворізького державного педагогічного університету : зб. наук. пр. Вип. 6. Кривий Ріг. 2011. С. 403 – 409.

54. Рябокінь Н. О. Категорія модальності і її роль у негопозитивних висловлюваннях. Лінгвістичні студії : зб. наук. пр. Донецьк. Вип. 16. 2008. С. 290 – 293.

55. Самковська А. Просодичні характеристики впевненого публічного мовлення (на матеріалі англійської мови). Лінгвістичні студії. 2012. Вип. 25. С. 152 – 157.

56. Серажим К. Дискурс як соціолінгвальне явище : методологія, архітектоніка, варіативність [На матеріалах сучасної газетної публіцистики] : Монографія / К. Серажим ; ред. В. Різуна. Київ : Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, 2002. 392 с.

57. Сокирська О. С. Соціолінгвістичні особливості просодичного оформлення відмови (експериментально-фонетичне дослідження на матеріалі англійської мови) : дис. канд. філол. наук : 10.02.04. Київ, 2016. 387 с.

58. Сотников А. В. Просодична актуалізація взаємодії інтенцій єдності та успіху. Науковий вісник кафедри Юнеско КНЛУ. Серія «Філологія. Педагогіка. Психологія». Випуск 29. 2014. С. 134 – 139.

59. Сотников А. В. Методика проведення експериментально-фонетичного дослідження британських політичних промов. Лінгвістика XXI століття : нові дослідження і перспективи. Київ: Логос, 2011. С. 264 – 269.

60. Старко В., Чейлитко Н. Параметризація корпусу як спосіб підвищення його репрезентативності та збалансованості. Українське мовознавство. Київ: Київський національний університет імені Т. Г. Шевченка. 2013. № 43. С. 87 – 94.

61. Тищенко Т. В. Інтонація оцінних висловлень у сучасному англійському діалогічному мовленні : гендерний аспект (експериментально-фонетичне дослідження) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 «Германські мови». Київ, 2011. 20 с.

62. Труба Г. М. Освітнянський дискурс: основні поняття і диференційні ознаки. Академічні студії. Серія «Гуманітарні науки», 2022 (3). С.92–96.

63. Федорів Я. Р. Соціокультурні аспекти просодичної організації висловлювань-невдоволень (експериментально-фонетичне дослідження на матеріалі англійського мовлення) : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04; Київський держ. лінгвістичний ун-т. Київ, 2000. 248 с.

64. Хант Г., Розумна К. Лексичні та стилістичні особливості сучасного англійсько- та німецькомовного публіцистичного дискурсу.

Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Філологія. 2019. Вип. 1(41). С. 174–180

65. Чеснокова М. В. Просодическая динамика возрастных, гендерных и региональных групп англоязычной общности (инструментально-фонетическое исследование) : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.04. Одесса, 2016. 228 с.

66. Чрділелі Т. В. Структура, семантика і прагматика ділового діалогічного дискурсу (на матеріалі сучасної англійської мови) / автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 «Германські мови». Харків, 2004. 20 с.

67. Чрділелі Т. В. Максими Грайса в діловому дискурсі. Первая научно-практическая Интернет-конференция «Язык и межкультурная коммуникация» (10-11 декабря 2009 года). Режим доступа: http://www.confcontact.com/2009fil/7_chrdit.php.

68. Шабат-Савка С. Діалогічність у художньому дискурсі: толерантний і атолерантний реєстр текстової комунікації. *Slavia Orientalis* 69 (1), 2020. С.143-155.

69. Шинкарук В. Категорія модальності зі значенням впевненості – невпевненості. Наукові записки. Серія : Філологічні науки (мовознавство) : У 2-ч ч. Вип. 96 (2). Кіровоград : РВВ КДПУ імені В. Винниченка, 2011. С. 3 – 7.

70. Шиприкевич В. В. Питання фоностилістики Київ: Вид-во Київського університету ім. Т. Г. Шевченка, 1972 . 88 с.

71. Шкворченко Н. Н. Просодическое оформление гендерной принадлежности коммуникантов в англоязычном официально-деловом диалогическом дискурсе (инструментально-фонетическое исследование) : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04; Одес. нац. ун-т им. И. И. Мечникова. Одесса, 2012. 268 с.

72. Шкворченко Н. М. Гендерні особливості просодичного оформлення англomовного офіційно-ділового діалогічного дискурсу

комунікантами рівного службового рангу. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Філологія. Одеса, 2013. № 6. С. 62 – 72.

73. Юмрукуз А. А. Мовленнєві акти згоди та незгоди в англійськомовному бізнес-дискурсі: функціонально-структурні особливості. Львівський філологічний часопис. Львів : Видавничий дім «Гельветика», 2018. № 3. С. 288–291.

74. Юмрукуз А. А. Категорія згоди у діалогічному дискурсі : інтеракціонально-прагматична парадигма. Наукові записки ВДПУ ім. М. Коцюбинського. Серія : Філологічна (мовознавство). Вип. 23. 2016. С. 164 – 167.

75. Юмрукуз А. А. Просодія мовленнєвого акту згоди в англійськомовному діалогічному бізнес-дискурсі (інструментально-фонетичне дослідження) : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського. Одеса, 2017. 347 с.

76. Ющенко Г. О. Варіативність інтонації англійського офіційно-ділового діалогічного мовлення в соціолінгвістичному аспекті (експериментально-фонетичне дослідження) : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04. Кіровоград, 2008. 252 с.

77. Яшенкова О. В. Функціонально-структурна організація англійськомовного ділового дискурсу. Проблеми семантики, прагматики та когнітивної лінгвістики. Вип. 21. 2012. С. 575 – 588.

78. Akgüner N. İş görüşmelerinde beden diliin etkisi : Yüksek lisans tezi. Çalışma ekonomisi ve Endüstri ilişkileri bilim Dalı, Yönetim ve Çalışma Psikolojisi Bilim Dalı. Istanbul, 2010. 132 s.

79. Austin J. L. How to Do Things with Words. 2nd ed. Cambridge, MA : Harvard University Press, 1975. 168 с.

80. Babayiğit S. Uluslararası Pazarlamada Farklı Kültürlerde İş Görüşmeleri ve bir Uygulama : İşletme Anabilim Dalı, Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bılım Dalı Doktora Tezi. Kayseri, 2006. 224 s.
81. Bach K. Routledge Encyclopedia of Philosophy Mode of access : <http://online.sfsu.edu/kbach/spchacts.html>
82. Bargiela-Chiappini F., Nickerson C. Business Writing as Social Action. Writing Business : Genres, Media and Discourses. Harlow : Longman. 2014. P. 132.
83. Bargiela-Chiappini F. The Handbook of Business Discourse / F. Bargiela-Chiappini, C. Nickerson (eds). Edinburgh : Edinburgh University Press, 2009. 528 p.
84. Baker M. C. The Syntax of Agreement and Concord. Cambridge : Cambridge University Press, 2008. 244 p.
85. Bolinger D. Intonation and its Parts. Melody in Spoken Engli. Stanford, California : Stanford University Press, 1986. 421 p.
86. Brazil D. The Communicative Value of Intonation in English. Cambridge : Cambridge University Press, 1997. 190 p.
87. Bülow A. Negotiation studies. In: The Handbook of Business Discourse; F. Bargiela-Chiappini (ed.). Edinburgh : Edinburgh university Press, 2009. P. 142 – 154.
88. Clyne M. Intercultural Communication at Work: Cultural Values in Discourse. Cambridge : Cambridge University Press, 1994. 250 p.
89. Cruttenden A. Intonation. 2nd ed. Cambridge : Cambridge University Press, 1997. 205 p.
90. Crystal D. Prosodic Systems and Intonation in English. Cambridge : Cambridge University Press, 1969. 381 p.
91. Dijk T. A. van. The Study of Discourse. Discourse Studies: A Multidisciplinary Introduction : In 2 vol. / Ed. by T.A. van Dijk. London : Sage, 1997. Vol. 1. : Discourse as structure and process. P. 1 – 34.

92. Fairclough N. The Conversationalisation of Political Discourse : A Comparative View. *Political Linguistics. Belgian Journal of Linguistics*. 1997. Vol. 11. P. 89 – 120.
93. Fisher R., Ury W., Patton B. *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*. New York: Penguin Books.1991. 220 p.
94. Fleischer W., Michel G. *Stilistik der deutschen Gegenwartssprache*. Leipzig : Bibliographisches Institut, 1979. 394 s.
95. Gimson A. S. *An Introduction to Pronunciation of English*. 3-d ed. London : Edward Arnold, 1980.352 p.
96. Greenall A. J. K. *Towards a Socio-Cognitive Account of Flouting and Flout-Based* Trondheim Norwegian University of Science and Technology. 2001. 290 p.
97. Grice H. P. *Logic and Conversation*. In: *Syntax and Semantics*; P. Cole et al. (eds.). New York : Academic Press, 1975. Vol. 3 : *Speech Acts*. P. 41 – 58.
98. Halliday M. A. K. *Spoken and Written Language*. Oxford : Oxford University Press, 1989. 128 p.
99. Hofstede G, Minkov M. *Cultures and Organizations: Software of the Mind: Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival*. 3-d edition. New-York : McGraw Hill Professional, 2010. 576 p.
100. Jones D. *An Outline of English Phonetics*. Cambridge : W. Heffner and Sons Ltd., 1960. 378 p.
101. Kelley H. H. *A Classroom Study of the Dilemmas in Interpersonal Negotiation*. *Strategic Interaction and Conflict: Original Papers and Discussion*; K. Archibald (ed). Berkley, CA : Institute of International Studies, 1966. P. 49 – 73.
102. Koester A. *The Intonation of Agreeing and Disagreeing in English and German*. *Papers in Discourse Intonation. Discourse Analysis*; M. Hewings (ed.). Birmingham : University of Birmingham, 1990. Vol. 16. P. 83 – 101.
103. Ladd R. *Intonation Universals and Intonational Typology*. *Language Typology and Language Universals : An International Handbook*; M. Hapselmath,

E. König, W. Oesterreicher, W. Raible (eds.). New-York : Walter de Gruyter, – 2001. Vol. 1. P. 1380 – 1390.

104. Leech G. *Principles of Pragmatics*. London : Longman, 1983. 257 p.

105. Lewis R. 3-d ed. London : Nicholas Brealey Publishing, 2005. 1999 p.

106. Louhiala-Salminen L. *The Fly's Perspective : Discourse in the Daily Routine of a Business Manager. English for Specific Purposes*. New-York : Elsevier, 2012. Vol. 21, Issue 3. P. 211 – 231.

107. Lyubymova S.A. Popular terms of American media discourse. The case of Californication. *Таврійська філологія*. 30 (4–2). 2019. P. 66–72.

108. Maiz-Arivalo C. Expressing Disagreement in English as a *Lingua Franca* : Whose pragmatic rules? *Intercultural Pragmatics*. 2014. Vol. 11, Issue 2. P. 199 – 224.

109. Márquez R. R. *Politeness Studies. The Handbook of Business Discourse*; F. Bargiela-Chiappini (ed.). Edinburgh : Edinburgh University Press, 2009. P. 166 – 179.

110. O'Connor J. D., Arnold G. F. *Intonation of Colloquial English*. 2nd ed. London : Longman, 1978. 290 p.

111. Ogden R. Phonetics and Social Action in Agreements and Disagreements. *Journal of Pragmatics*. 2006. Vol. 38, Issue 10. P. 1752 – 1775.

112. Pickering L., Hu G., Baker A. The Pragmatic Function of Intonation: Cueing Agreement and Disagreement in Spoken English Discourse and Implications for ELT. *Pragmatics and Prosody in English Language Teaching*; J. Romero-Trillo (eds.). New-York : Springer-Verlag, 2012. P. 199 – 218.

113. Pierrehumbert J., Hirschberg J. The Meaning of Intonational Contours in the Interpretation of Discourse. *Intentions in Communication*; Cohen P., Morgan J., and Pollack M., (eds). Cambridge : MIT Press, 1990. P. 271 – 311.

114. Pomerantz A. Agreeing and Disagreeing with Assessments: Some Features of Preferred / Dispreferred Turn Shapes. *Structures of Social Action*.

Studies in conversational analysis; J. M. Atkinson, J. Heritage (eds.). Cambridge : Cambridge University Press, 1984. P. 57 – 101.

115. Sacks H. On the Preference for Agreement and Contiguity in Sequences in Conversation. Talk and Social Organization; G. Button, J. R. E. Lee (eds.). Philadelphia : Multilingual Matters. 1987. P. 54 – 69.

116. Searle John R. What Is a Speech Act? In Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language. Cambridge: Cambridge University Press, 1969. P. 16-30.

117. Thomas G. Meaning in Interaction. An Introduction to Pragmatics. London : Longman, 1995. 224 p.

118. Tönnies F. Gemeinschaft und Gesellschaft. Leipzig: Fues's Verlag. 1922. 255 p.

119. Trevarthen C. An Infant's Motives for Speaking and Thinking in the Culture. The Dialogical Alternative : Towards a Theory of Language and Mind; A. H. Wold (eds.). Oslo : Scandinavian University Press, 1992. P. 99 – 137.

120. Wells J. C. English Intonation. Cambridge : Cambridge University Press, 2006. 276 p.

121. Wierzbicka A. Semantics: Primes and Universals. Oxford University Press, 1996. 276 p.

122. Wunderlich D. Methodological Remarks on Speech Act Theory. Speech Act Theory and Pragmatics. Dordrecht : Springer, 1980. Vol. 10. P. 291 – 312.

123. Yeryomenko T. Speech Communication in English : Phonetic Aspect. Odesa : SCSEIO, 2003. 219 p.

124. Yule G. Pragmatics. 1st ed. Oxford : Oxford University Press, 1996. 138 p.

Електронне наукове видання

АНАСТАСІЯ ЮМРУКУЗ

**ПРОСОДІЯ МОВЛЕННЄВИХ АКТІВ ЗГОДИ
В АНГЛІЙСЬКОМОВНОМУ
ДІАЛОГІЧНОМУ БІЗНЕС-ДИСКУРСІ**

Монографія

Електронне видання на CD-ROM. Наклад 50 пр. Розмір файлу 2 Мб

Видавець Букаєв Вадим Вікторович

вул. Пантелеймонівська 34, м. Одеса, 65012.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2783 від 02.03.2007 р.

Тел. 0949464393, email – 7431393@gmail.com