

УЎК (УДК, UDC): 81-25  
DOI: 10.36078/1577693236

## ФОРМЫ РЕЧЕВОГО ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ В АНГЛИЙСКОМ ДИАЛОГЕ



**Феруза Сидаматовна ХОЛТОДЖИЕВА**

Ассистент

Фонд академических инноваций  
Министерство высшего и среднего  
специального образования  
Ташкент, Узбекистан  
[fholtodjieva@gmail.com](mailto:fholtodjieva@gmail.com)

### Аннотация

Статья посвящена изучению речевого противодействия в современной прагмалингвистике английского языка. Исследуемые проблемы в области прагмалингвистики, а в частности, в речевом противодействии, являются, несомненно, важными и актуальными в связи с развитием коммуникативной лингвистики, в основу которой положено изучение коммуникативной компетенции, что представляет собой внутреннюю способность и готовность индивида осуществлять речевой акт общения на иностранном языке. Проводится комплексное исследование прагматических особенностей британского речевого поведения при оказании различных типов речевого противодействия с учетом влияния статусно-ролевых отношений на выбор языковых средств. Целью данной работы является выявление прагматических и языковых особенностей при реализации речевого противодействия в британской коммуникативной культуре.

**Ключевые слова:** прагмалингвистика; речевое противодействие; дискурс; статусно-ролевые отношения; коммуникативное поведение; дистанцирование; коммуникант.

## ИНГЛИЗ ТИЛИДАГИ ДИАЛОГЛАРДА НУТҚИЙ ҚАРАМА-ҚАРШИЛИКНИ ИФОДАЛОВЧИ ШАКЛЛАР

**Феруза Сидаматовна ХОЛТОДЖИЕВА**

Ассистент

Академик инновациялар фонди  
Олий ва ўрта махсус таълим вазирлиги  
Тошкент, Ўзбекистон  
[fholtodjieva@gmail.com](mailto:fholtodjieva@gmail.com)

### Аннотация

Ушбу мақола инглиз тили замонавий прагмалингвистикасида мавжуд нутқдаги қарама-қаршилиқни ўрганишга бағишланган. Прагмалингвистика соҳасида, хусусан, нутқ қарама-қаршилиги доирасида тадқиқ этилаётган муаммолар, шубҳасиз, коммуникатив тилшунослиқнинг ривожланиши билан боғлиқ равишда муҳим ва долзарб бўлиб, у шахсининг чет тилида мулоқот қилиши учун нутқ актини амалга оширишга тайёрлиги ҳамда

лаёқати борлигини намоён этувчи коммуникатив компетенцияни ўрганишга асосланган. Муаллиф тил воситаларини танлашда статус-рол муносабатларини ҳисобга олган ҳолда, британ нутқи прагматик хусусиятларининг турли хилдаги нутқ қарама-қаршилиқларига учрашини комплекс тадқиқ этади.

Ушбу мақоланинг мақсади британ коммуникатив маданиятида нутқдаги қарама-қаршилиқларнинг прагматик ва лингвистик хусусиятларини аниқлашдир.

**Калит сўзлар:** прагмалингвистика; нутқдаги қарама-қаршилиқ; дискурс; статус-рол муносабатлари; коммуникатив хатти-ҳаракат; масофалаштириш; мулоқотчи.

## FORMS OF SPEECH COUNTERACTION IN ENGLISH DIALOGUE

**Feruza Sidamatovna HOLTODJIEVA**

Assistant

Academic Innovation Fund

Ministry of Higher and Secondary

Specialized Education

Tashkent, Uzbekistan

[fholtodjieva@gmail.com](mailto:fholtodjieva@gmail.com)

### Abstract

This article describes the study of speech counteraction in modern pragma linguistics of English. The problems studied in the field of pragma linguistics, and in particular in speech counteraction, are undoubtedly important and relevant in connection with the development of communicative linguistics, which is based on the study of communicative competence, which is the inner ability and readiness of the individual to carry out a speech act of communication in a foreign language. The comprehensive study of pragmatic features of British speech behavior is carried out when providing different types of speech counteraction, taking into account the influence of status-role relations on the choice of language means. The purpose of this work is to identify pragmatic and linguistic features in the implementation of speech counteraction in British communicative culture.

**Keywords:** pragma linguistics; speech counteraction; discourse; status-role relations; communicative behavior; distance; communicant.

Общение — это сложный процесс взаимодействия людей. Как справедливо отмечает А. А. Леонтьев, в современной науке об общении существует огромное количество несовпадающих определений данного понятия. Это объясняется полисистемностью и многогранностью явления. Проблемами общения занимаются представители разных наук — философы, психологи, лингвисты, социологи, культурологи и др. Другим термином, используемым для понятия общение, является коммуникация.

«Коммуникация (лат. *communicatio, communico* — ‘делаю общим, связываю, общаюсь’) — обмен мнениями, сведениями, идеями и т. д. — специфическая форма взаимодействия людей в процессе их познавательно-трудовой деятельности». Изучением коммуникации, в частности, занимается лингвопрагматика.

Лингвистическая прагматика — одно из перспективных и сравнительно новых направлений современного языкознания. Оно рассматривает многие достижения риторики, стилистики, социо- и психолингвистики. Лингвопрагматика тесно связана с теорией речевых актов и новшествами в области коммуникативных технологий. Она изучает употребление языка с учетом возрастных, половых, общественно-статусных и профессиональных особенностях коммуникантов, а также конкретных условий и целей речевого акта.

Под эффективной речевой коммуникацией понимается достижение адекватной интерпретации передаваемого сообщения и достижение коммуникативной цели. Для достижения коммуникативных целей требуется оказание определенного речевого воздействия на адресата.

В речевом общении коммуникативные цели говорящего и адресата могут не совпадать, в этом случае возникает необходимость оказать противодействие.

При строгом толковании речевого противодействия А.С. Черенков под этим термином понимает речевые тактики, противодействующие речевой интенции партнера по коммуникации как в пропозициональном (опровержение и т.п.), так и в иллокутивном (иллокутивное рассогласование), аргументативном (контраргументация), интерперсональном («переход на личности», инвективы и проч.) и дискурсивном (напр., игнорирование собеседника, молчание, отказ от ответа, перебивание и проч.) аспектах (8, 11).

Таким образом, под речевым противодействием мы понимаем любые речевые действия (акты) адресата, полностью или частично препятствующие реализации коммуникативного намерения говорящего. Рассмотрим прямые и косвенные речевые акты.

В прямых речевых актах иллокутивная цель говорящего выражается с помощью языковых маркеров — иллокутивных показателей. Цель прямого речевого акта воздействие на собеседника напрямую или с помощью перформативных лексико-синтаксических конструкций (*вызывают, приказываю, попрошу* и др.), либо императивной формой смыслового глагола (*сделай(те), выслушай* и т.д.). В косвенном речевом акте предполагается имплицитное выражение истинного коммуникативного намерения говорящего, то есть коммуникативный акт, как речевой, так и вербальный, коммуникативная цель которого не выражена явно (2, 90).

Как справедливо замечает А.Г. Пospelова, косвенные речевые акты используются для смягчения намерения, снижения категоричности возражения говорящего (5, 145).

Употребление ряда риторических вопросов используется в косвенных речевых актах при оспаривании или опровержении мнения собеседника *Why should I ...? How could I ...?* и т.д.

Несогласие с мнением собеседника может выражаться в более смягченной форме и начинается с некатегоричными выражениями *I think, I don't think, I hardly think so, I'm afraid* и т.д. Также несогласие с мнением собеседника выражается в виде апелляции к высказанному *Don't you think...? Isn't it...?* Еще одна мягкая форма несогласия вопрос-переспрос, обычно в ней заключена какая-то эмоция. Такие формы смягчения коммуникативного намерения могут встречаться в косвенных формах. Например, мы можем увидеть более мягкую форму выражения несогласия, но все еще прямого.

*“I had a really good performance last night. ...”*

*“Oh, I don't think that it was so brilliant as you see it. You can act better.”* (12. 111).

Коммуникация возникла между друзьями, собеседниками с равными статусно-ролевыми отношениями. Второй коммуникант выражает несогласие с мнением первого коммуниканта о том, что он выступил отлично, и выдвигает более общее суждение. Это выражение несогласия несколько смягчается использованием предваряющего элемента (*oh*), а положительно-оценочное общее суждение позволяет сохранить лицо собеседника.

Косвенные виды отказа обычно сопровождаются объяснениями причин отказа и выражением сожаления по поводу отказа, также предложением альтернативного варианта при отказе. При использовании уклончивых ответов косвенной формы доминирующими являются расплывчатые и неопределенные выражения (6, 14). Например, косвенный отказ от выполнения просьбы.

*“And I wondered could you run a small errand for me?”*

*“I'm not sure” I say discouragingly “I'm a bit tied up here”* (12. 155).

Разговор мужа и жены с равными статусно-ролевыми отношениями. Муж обращается с просьбой сделать одолжение, жена использует косвенную форму отказа, отвечает сомнением в способности выполнить просьбу и объясняет причину своего отказа, ссылаясь на занятость. В диалоге использована завуалированная стратегия, отказ от выполнения просьбы с использованием выражения неуверенности и высказывания причины отказа.

Тактика имплицитного отказа подкрепляется использованием наречия *discouragingly* в авторской речи. Адресат выражает неуверенность и не отказывает категорично, сохраняя лицо собеседника.

При кооперативном общении важное значение имеет косвенное выражение интенций. При некооперативном общении возникают речевые акты негативной реакции.

Речевой акт негативной реакции — это реактивный акт, выражающий отрицательное отношение к действию или высказыванию собеседника, представляющий собой информативное, оценочное или императивное высказывание и имеющий в речи определенное воплощение (1, 8).

К речевым актам негативной реакции можно отнести такие акты, как запрет, уход от ответа, несогласие, отказ и др. Следует отметить, что Я. В. Боргер не причисляла уход от ответа к речевым актам негативной реакции (1, 14).

Речевой акт отказа — это реактивный акт негативного характера на императивное побудительное высказывание собеседника к активности/действию, воздействие на его сознание, мотивировка его к соответствующей деятельности. Речевые акты отказа разделены на две группы: отказ на жесткие императивные высказывания (приказ, требование) и на смягченные выражения (просьба, предложение, приглашение, совет) (4, 10). При этом речевой акт отказа может быть выражен эксплицитно или имплицитно. Эксплицитно (явно, определенно) выраженный отказ содержит частицы *no, not*, и говорящий искренно выражает свое намерение и реальность действия. Имплицитные виды отказа могут содержать высказывания в виде смены темы разговора, уклончивого ответа, переубеждения собеседника, встречного предложения, переадресации и повтора. К формам косвенного отказа также можно отнести тактику ссылки на субъективные причины, тактику ссылки на объективные причины и тактику риторического вопроса.

В настоящем исследовании уход/уклонение от ответа тоже рассматривается как речевой акт негативной реакции, противодействующий реализации намерения говорящего.

В.С. Пугач выделил в своем исследовании два главных типа уклонения от ответа: открытое и скрытое. Отличие между ними состоит в том, что в случае открытого уклонения уходящее от прямого ответа лицо сигнализирует своему собеседнику о своем нежелании сотрудничать. Автор отмечает, что уклончивое высказывание является самостоятельным речевым актом. Это один из типов реагирования на полученный стимул-вопрос; уклонение может

присутствовать в речевом акте любого типа. По мнению ученого, уклонение можно считать коммуникативной стратегией или тактикой. Оно должно рассматриваться как попытка говорящего (реагирующего) коммуниканта управлять речевым общением и контролировать ход дискурса (7, 15).

Лингвисты при рассмотрении способов ухода от ответа выделяют следующие тактики: 1) тактика ссылки на третье лицо, 2) тактика переадресации вопроса, 3) тактика ссылки на осведомленность говорящего, 4) просьба об отсрочке и обещание сообщить информацию позже, 5) выражение сомнения в необходимости сообщения информации, 6) встречный вопрос, 7) уклончивый неполный ответ, 8) тактика обобщения, 9) тактика смены темы, 10) тактика указания на неуместность вопроса, 11) тактика критической оценки говорящего, 12) тактика «разведки», дающая возможность адресату определить степень неискренности, которую он может себе позволить в ответе на заданный вопрос (3, 23).

Косвенный речевой акт ухода от ответа также может реализоваться в тактике вопроса переспроса. Тактика вопроса переспроса содержит эмоциональные и экспрессивные компоненты. Переспрос выражает удивление, граничащее с иронией, или раздражение. При экспрессивной выраженности используются для усиления интенсификаторы: *such, so, quite, absolutely*; усилительные наречия: *awfully, terribly*.

Таким образом, речевые акты негативной реакции выражаются в отказе, запрете, несогласии и уходе от ответа. При этом они осуществляются как в эксплицитном, так и в имплицитном виде. В английской речевой культуре чаще всего встречаются косвенные виды негативной реакции.

Начнем с рассмотрения способов ухода от ответа. Мы рассмотрим, как прямой уход от ответа, так и косвенный уход от ответа. Под прямым уходом от ответа в исследовании понимается отказ от ответа. Другие формы ухода от ответа рассматриваются как косвенные.

**Прямой уход от ответа.** Можно предположить, что открытые формы уклонения от прямого ответа сигнализируют о конфликтных ситуациях.

Самым показательным способом будет молчание.

*“What kind of sick?”*

*No answer* (10, 18).

Сын спрашивает у матери, ходила ли она на работу, в ответ мать отвечает, что она заболела, а на вопрос чем, она не может ответить и уходит от ответа при помощи молчания, что констатируется в речи автора. В данном

случае социальный статус матери намного выше статуса ее ребенка и с помощью молчания мать демонстрирует свое превосходство.

В качестве речевого противодействия говорящий может прямо заявить о своем уходе от ответа.

*“What’s your next destination?”*

*“I’m not supposed to tell you”* (9, 356).

Данный диалог происходит между военными. В ответ о следующем пункте назначения второй коммуникант прямо заявляет, что ему не положено отвечать на подобные вопросы. Военный не имеет права разглашать секретную информацию, поэтому здесь отказ от ответа объясняется объективными причинами. Таким образом, запрос информации остается без ответа. Статус коммуникантов в данном диалоге равный, что позволяет адресату прямо уйти от ответа.

В следующем примере прямой уход от ответа объясняется конфиденциальностью информации.

*“Whateverfor?”*

*“Can’tsay”* (9, 135).

Это диалог между военными офицерами с равными статусно-ролевыми отношениями. В диалоге первый коммуникант требует ответа, зачем он согласился с предложением. Второй коммуникант не может разглашать военную тайну и в ответ на вопрос объясняет свой отказ конфиденциальностью этой информации.

**Косвенный уход от ответа.** Под косвенным уходом от ответа будем понимать такой уход от ответа, при котором не нарушается принцип вежливости. И вместе с тем создается такая ситуация, когда первый коммуникант все еще ожидает ответа.

Например, клишированные высказывания.

*“Are you happy?”*

*“Oh, JesusChrist!”* (11, 13).

Диалог возник между равными по социально-ролевому статусу коммуникантами. Муж (второй коммуникант) не хочет должным образом отвечать на вопрос жены (первый коммуникант) и использует косвенный уход от ответа в виде клишированного высказывания, которое выражает его отношение к вопросу.

Как показывает наш материал, резкая смена темы разговора также является одним из видов косвенного ухода от ответа.

*(“Right. What a shame”).*

“*Why?*”

“*Who is your favorite singer, then?*” (10, 22)

Данный диалог происходит между коммуникантами с неравным социально-ролевым статусом. Взрослый коммуникант уходит от прямого ответа (на вопрос *Why?*), резко меняя тему разговора с футбола на поп-музыку. Это свидетельствует о фатическом характере беседы, где поддержание контакта важнее содержания конкретной темы. Языковым средством речевого противодействия в данном случае является встречный вопрос, т.е. ответ вопросом на вопрос. Такая тактика свидетельствует о желании второго коммуниканта доминировать в диалоге. Обычно встречный вопрос задается на уже обсуждаемую тему, однако в случае фатической коммуникации единство темы не так важно, как желание любой ценой поддержать речевой контакт.

Следующий пример интересен тем, что косвенный уход от ответа здесь констатируется в авторском комментарии:

“*Christ,*” she said feelingly, “*Do they think we don’t need sleep?*”

*The driver didn’t respond to that. Instead she said: “I hope the mission went well, Major”* (9, 71).

Данный диалог происходит между офицером и водителем. Коммуниканты в данном случае имеют неравный социально-ролевой статус. Уставший от постоянных переездов офицер высказывает свое возмущение. Водитель, посчитав, что неправильно обсуждать приказы начальства, косвенно уходит от ответа, ответив, что надеется на благополучное завершение военной операции. Таким образом, намекает на основную цель его пребывания и выделяет более высокий социальный статус собеседника, обращаясь к нему *Major*.

Рассмотрим такой вид речевого противодействия, как прямое выражения несогласия, а также и косвенное выражения несогласия.

**Прямое выражение несогласия.** При прямом выражении несогласия коммуникант прямо заявляет о своем несогласии с высказанным мнением собеседника и при этом обычно использует общеотрицательные высказывание с отрицательными частицами *no* или *not*. Например,

“*You don’t want him around. One lousy week he’s with us. And it’s too much for you.*”

“*That’s not true. And it’s not fair*” (13, 184).

Коммуникативное противодействие происходит между мужем и женой, Муж обвиняет свою жену, что та не хотела видеть его сына и не смогла стерпеть его присутствия даже неделю. С данным утверждением жена, равная



по статусно-ролевому отношению коммуникант, выражает прямое несогласие. В ответ она, используя частицу *not* для выражения констатации ложности в высказывании мужа, дает ему этическую оценку (*not fair*).

В следующем примере мы можем увидеть не констатацию ложности, а прямое отрицание мнения собеседника

*“I was lonely.”*

*“Spare me the sob story. You weren’t lonely — you were weak, dishonest and faithless”* (9, 54).

Разговор происходит между военными. При равном статусно-ролевом отношении второй коммуникант ведет себя властно, обвиняя первого коммуниканта в нечестности и слабости, он не соглашается с утверждением собеседника. Второй коммуникант полностью отрицает мнение первого и корректирует его со своих собственных позиций.

**Косвенное выражение несогласия.** В этой части мы рассматриваем косвенные формы несогласия с мнением коммуниканта. К косвенному выражению несогласия мы будем относить такие случаи, в которых сохраняется лицо коммуниканта и соблюдается принцип вежливости. При косвенном выражении несогласия собеседник обычно не отрицает суждения первого коммуниканта, а несколько корректирует и дополняет его.

Здесь нами рассматривается пример косвенного выражения несогласия в речевом противодействии в виде упрек-намек:

*“Lucy Doll’s costume change can wait until after dinner”.*

*“Well, someone got out of bed the wrong day”* (13, 90).

Это диалог между отчимом и падчерицей, коммуникантами с неравными статусно-ролевыми отношениями. Отчим возмущен постоянной увлеченностью девочки своей игрушкой и считает, что кукольный костюм может подождать. Девочка не согласна с этим мнением (для нее смена платья куклы — срочное дело). Свое несогласие она выражает при помощи упрека-намек, используя неопределенное местоимение *someone* вместо личного, избегая прямого вмешательства в личную сферу собеседника.

В следующем примере косвенная форма несогласия выражена уточняющим вопросом.

*“I wasn’t arrested”.*

*“No?”* (13, 91).

Диалог между мужем и женой, коммуникантами с равными социально-ролевыми отношениями. Первый коммуникант, муж, возражает против утверждения его жены о том, что он был арестован. На что второй

коммуникант, жена, выражает свое косвенное несогласие в виде уточняющего вопроса.

Еще одним типичным языковым средством выражения косвенного несогласия является вопрос-переспрос. Необходимо отметить, что вопрос-переспрос в основном не используется как самостоятельное средство, а комбинируется с другими средствами как в примере (42) или с дополнительными вопросами-переспросами:

*“I was told that you had something to do with it?”*

*“You were told that I had something to do with it? Me?”* (12, 24).

Диалог между мужем и женой, коммуникантами с равными статусно-ролевыми отношениями. Жена не соглашается с утверждением мужа, что она должна была предпринять необходимые меры. В данном случае языковой формой выражения несогласия служит аккумуляция двух вопросов-переспросов, которые фактически (с поправкой на дейксис) дублируют форму иницирующего вопроса.

В этом разделе мы рассматривает прямые и косвенные формы отказа. Мы рассмотрим отказ от предложения-*offer*, от предложения-*suggestion* и отказ от выполнения просьбы.

**Прямая форма отказа.** В рассмотренных нами примерах очень редко встречались примеры с наиболее категоричными прямыми формами отказа.

Прямой отказ от предложения-*offer*. В данном диалоге дается, пожалуй, единственный случай из нашего исследования, где мы встретились с резким отказом подобного рода.

*“Do you want me to help you up?”*

*“Of course I don’t want you to help me up, you silly bloody woman”* (11, 18).

В данном диалоге жена, первый коммуникант, предлагает мужу, второму коммуниканту, свою помощь. В ответной реплике второй коммуникант резко негативным образом отказывает, используя усилители выражения (*Of course I don’t*) и нецензурное высказывание (*bloody*). При этом ущемляет лицо собеседника. Коммуниканты имеют равные статусно-ролевые отношения.

В следующем примере отказ от предложения-*suggestion* провести беседу выражается в менее категоричной форме.

*“We will talk about it in my office, Ellie.”*

*“There is nothing to talk about”* (10, 68).

В данном диалоге отец, коммуникант с более высоким социальным статусом, предлагает и даже приказывает своей дочери поговорить в его

кабинете. Дочь, несмотря на более низкое статусно-ролевое отношение, выражает свой отказ от проведения беседы, ссылаясь на то, что не о чем говорить. Тем не менее, высказывание угрожает лицу коммуниканта, т.к. не соблюдены принципы вежливости.

**Косвенная форма отказа.** К косвенному выражению отказа мы будем относить такие случаи, в которых сохраняется лицо коммуниканта и соблюдается принцип вежливости. При косвенном выражении отказа собеседник обычно объясняет причины своего отказа.

В следующем примере мы рассмотрим косвенный отказ от приглашения (*invitation*) с элементами (*suggestion*)

*“Can we go for a cup of coffee and talk about this?”*

*“I’ve got a room full of patients over there. Unlike you, all of them, without exception, aren’t feeling very well. I can’t skip out for a coffee whenever I feel like it”* (11, 16).

Данный диалог происходит между мужчиной и женщиной, коммуникантами с равными статусно-ролевыми отношениями. На приглашение мужчины, первого коммуниканта, выпить чашечку кофе и (попутно обсудить некоторые проблемы), женщина, второй коммуникант, не дает прямого ответа, а перечисляет объективные причины (наличие большого количества пациентов, их плохое самочувствие и невозможность уходить, когда вздумается), побуждающие ее отклонить приглашение.

В следующем примере, как и в предыдущем, второй коммуникант отказывается от приглашения, называя причину отказа

*“Please,” he said. “It’s lunchtime.”*

*“I couldn’t eat anything, thank you”* (9, 153).

Это диалог между мужчиной и женщиной, коммуникантами с равными статусно-ролевыми отношениями. Мужчина приглашает гостью пообедать. Однако женщина высказывается в вежливой форме (*thank you*), позволяющей сохранить лицо собеседника, и косвенно отказывается принять приглашение. Адресат ссылается на субъективную причину отказа.

Специфический случай представлен в примере, где в качестве речевого противодействия используется косвенный отказ от выполнения приказа.

*“I’m ordering you to take Denise with you”.*

*“Then I have to consider my response,” said Flick* (9, 342).

Диалог осуществляется между военными офицерами. Мужчина, чей социальный статус выше, чем у девушки, приказывает ей увезти его подружку с собой, несмотря на то, что у девушки более низкое статусно-ролевое

отношение, она же очень властная и не хочет подчиняться приказу и косвенным образом отказывает коммуниканту. Как известно, приказ отличается от других видов побуждения тем, что не предполагает отказа. Однако в данном случае второй коммуникант, заявляя о необходимости обдумать свой ответ, косвенным образом отказывается от выполнения приказа, тем самым создавая конфликтную ситуацию.

Таким образом, отказ в английской речевой коммуникации возникает в основном в косвенной форме в ответ на просьбу, предложение, совет и даже приказ. В косвенных формах отказа статусно-ролевое отношение коммуникантов в основном равное. Наличие малого количества прямой формы отказа свидетельствует о толерантности англичан.

Подведем итог. Отказ в английском речевом противодействии, как показало исследование, встречался реже чем, остальные виды противодействия. Прямая форма отказа, как показало наше исследование, было редчайшим показателем речевого противодействия. Косвенные формы отказа встречались чаще всего. Отказы чаще всего даются в ответ на речевые акты просьбы, предложения, приглашения или совета.

Категоричность/некатегоричность отказа в основном зависит от социального статуса коммуниканта. Коммуникант с более высоким социальным статусом выражается категорично. Ссылку на субъективные причины чаще выражает коммуникант с более высоким статусом. На объективные причины отказа чаще ссылается коммуникант с равным или более низким статусом.

В английской речевой коммуникации вежливость и косвенность являются основными средствами, способствующими эффективности речевого воздействия.

Таким образом, косвенная форма отказа оказалась наиболее частотной. Принимая во внимание тот факт, что английская культура и коммуникация подразумевает вежливость, толерантность, некатегоричность, дистанцирование, то на нашем материале можно увидеть, что в английском речевом противодействии воздействие на коммуниканта происходит бесконфликтно или в крайнем случае говорящие стараются избежать конфликт.

### ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Боргер Я.В. Комплексный анализ речевых актов негативной реакции: На материале драматических произведений: автореф. канд. дис. — Тюмень, 2004. — 21с.
2. Кобозева И.М. Отрицание в предложениях с предикатами пропозициональной установки. // Логический анализ языка. Знание и мнение. — М.: Наука, 1988, — С. 82–98.
3. Маликова Е.А. Вопросительное предложение: номинативные и коммуникативные аспекты: автореф. канд. дис. Киев, 1989. — 25 с.
4. Пашченко М.А. Стратегический аспект коммуникативного акта отказа: автореф. канд. дис. — Иркутск, 2012. — 23 с.
5. Пospelova А.Г. Косвенные высказывания // Спорные вопросы английской грамматики/ Отв. ред. В.В. Бурлакова. — Л., 1988. — С.141–153.
6. Пospelova А.Г., Шилова С.В. Вежливость и настойчивость — стратегия успеха. — Спб., 2010. — 100 с.
7. Пугач В.С. Уклонение от прямого ответа на вопрос как тип речевого реагирования: автореф. канд. дис. — Белгород, 2002. — 22 с.
8. Черенков А.С. Интеракционально-прагматические характеристики категории речевого противодействия во французском дискурсе: автореф. канд. дис. — Пятигорск, 2011. — 23 с.
9. Follet Ken, Jackdaws. — London: Pan Macmillan, 2002. — 608 p.
10. Hornby Nick, About a Boy. — URL: <http://www.etextlib.ru/Book/Details/15702>
11. Hornby Nick, How to Be Good. — URL: [https://bookfrom.net/nick-hornby/35809-how\\_to\\_be\\_good.html](https://bookfrom.net/nick-hornby/35809-how_to_be_good.html)
12. Parsons Tony, Man and Boy. London, 2008. — 343 p.
13. Parsons Tony, Man and Wife. London, 2003.— 300 p.

### REFERENCES

1. Borger Ya. V., *Kompleksnyi analiz rechevykh aktov negativnoi reaktivnoi reaktsii: Na materiale dramaticheskikh proizvedenii* (Comprehensive analysis of speech acts of a negative reaction: On the material of dramatic works), Extended abstract of candidate's thesis, Tyumen', 2004, 21p.
2. Kobozeva I.M., *Logicheskii analiz yazyka. Znanie i mnenie*, Moscow: Nauka, 1988, pp. 82–98.
3. Malikova E.A., *Voprositel'noe predlozhenie: nominativnye i kommunikativnye aspekty* (Interrogative sentence: nominative and communicative aspects), extended abstract of candidate's thesis, Kiev, 1989, 25 p.
4. Pashchenko M.A., *Strategicheskii aspekt kommunikativnogo akta otказа* (The strategic aspect of the communicative act of failure), extended abstract of candidate's thesis, Irkutsk, 2012, 23 p.
5. Pospelova A.G., *Spornye voprosy angliiskoi grammatiki*, Leningrad, 1988, pp.141–153.
6. Pospelova A.G., Shilova S.V. *Vezhlivost' i nastoichivost' — strategiya uspekha* (Politeness and perseverance – a strategy for success), Saint Petersburg, 2010, 100 p.
7. Pugach V.S., *Uklonenie ot pryamogo otveta na vopros kak tip rechevogo reagirovaniya* (Evading of a direct answer to the question as a type of speech response), extended abstract of candidate's thesis, Belgorod, 2002, 22 p.
8. Cherenkov A.S., *Interaktsional'no-pragmaticheskie kharakteristiki kategorii rechevogo protivodeistviya vo frantsuzskom diskurse* (Interactive-pragmatic characteristics of the category of speech opposition in the French discourse), Extended abstract of candidate's thesis, Pyatigorsk, 2011, 23 p.

9. Follet Ken, Jackdaws, London: Pan Macmillan, 2002, 608 p.
10. Hornby Nick, About a Boy, available at: <http://www.etextlib.ru/Book/Details/15702>
11. Hornby Nick, How to Be Good, available at: [https://bookfrom.net/nick-hornby/35809-how\\_to\\_be\\_good.html](https://bookfrom.net/nick-hornby/35809-how_to_be_good.html)
12. Parsons Tony, Man and Boy, London, 2008, 343 p.
13. Parsons Tony, Man and Wife, London, 2003, 300 p.