

КОМУНІКАТИВНІ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ ЛІДЕРА В РОМАНІ ВАСИЛЯ ШКЛЯРА «ХАРАКТЕРНИК»

В. Корольова

доктор філологічних наук, професор,
завідувач кафедри української мови,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
valeria.korolyova2015@gmail.com
orcid.org/0000-0002-7482-0517

Т. Шуліченко

викладач кафедри іноземних мов,
Український державний університет науки і технологій
tshulichenko@gmail.com
orcid.org/0000-0002-4579-6669

Вступ. Вивчення мовної особистості персонажа художнього твору передбачає дослідження різних видів поведінки, діяльності, комунікації, інтелекту, духовності, менталітету, емоцій тощо, що є суттю самого поняття людина. Доступ до цих характеристик і надає мова. Мовна особистість (мовний образ «Я»), на думку Л. Мацько, виростає з послідовного природного, зокрема й цілеспрямованого, нанизування міжособистісних мовленнєвих контактів, зміст яких у процесі повсякденного мовного спілкування розширюється і трансформується в образно-сміслові структури індивідуальної та групової мовосвідомості, когнітивні структури наукового пізнання і знання, формування національної ідентичності та соціально-культурних характеристик, утворення ідеологічних, наукових, літературних, побутово-культурних текстів. Мовну самосвідомість особи, як зауважує Л. Мацько, визначають як результат мовно-соціальної взаємодії – інтеракції, яка через символи – мовні одиниці – надає змогу мовцю побачити себе очима інших співрозмовників, бо в нього з ними одна спільна символічна система бачення і розуміння – мова (Мацько, 2013: 8). На думку О. Дякова, лідерство постає як один з базових механізмів диференціації соціальної діяльності та передбачає досягнення особливого положення певною особою (індивідуальне лідерство) або певною частиною групи (групове лідерство) щодо решти членів групи (Дяків, 2011: 54). Комунікативне ж лідерство тієї чи тієї мовної особистості, на наше переконання, можливе лише тоді, коли вона посідає в колективі й суспільстві провідне місце серед інших подібних мовних особистостей, вирізняючись вищим рівнем інтелекту, стійкішою психікою, міцнішою волею до діяльності, мотивацією досягати поставленої мети, умінням швидко реагувати на виклики, високою культурою поведінки і мовної комунікації. Усе це є актуальним для персонажа роману В. Шкляра «Характерник» кошового Івана Сірка. Він постає беззаперечним лідером, який майстерно комунікує на різних рівнях і з простими козаками, і з царем Олексієм Михайловичем, досягаючи мети, вправно використовуючи різні комунікативні стратегії і тактики, дотримуючись своєї лінії мовленнєвої поведінки. Уважаємо, що вияв індивідуальної мовленнєвої поведінки – це позбавлений усвідомленого мотивування, автоматизований, індивідуальний, стереотипний вияв мовленнєвої діяльності й дискурсивного мислення конкретної мовної особистості.

Метою нашої наукової розвідки є спроба аналізу особливостей мовної особистості лідера в романі Василя Шкляра «Характерник» крізь призму вивчення комунікативної поведінки кошового Івана Сірка.

Методи та методики дослідження. Потрактуюючи художній текст як комунікативний простір, у якому реалізовано взаємодію між автором, персонажем і читачем, у запропонованому дослідженні застосовуємо метод діалогічної інтерпретації тексту та

контекстуально-інтерпретаційний метод, під яким трактуємо сукупність процедур, спрямованих на встановлення статусу тексту щодо інших текстів, його значущості в соціокультурному контексті, а також на реконструкцію авторського (комунікативного) задуму, мотивів і цілей, загального змісту, рецептивного спрямування тексту.

Результати та дискусії. В актуалізації мовних стратегій і тактик мовленнєвої поведінки виявлено індивідуальні особливості мовної особистості, які забезпечують її неповторність і формують індивідуальний тип. Аналіз лідерських компетентностей Івана Сірка, на нашу думку, не видається можливим без урахування особливостей колективної мовної особистості козаків, адже вони постають у романі конфліктною колективною мовною особистістю, що характеризує кошового як надзвичайно сильну людину та досвідченого оратора, який зумів посісти чільне місце серед них. Зауважимо, що конфліктний тип мовної особистості свідомо чи підсвідомо будує своє спілкування спираючись на конфліктогенні стратегії, згубно впливаючи на творення взаєморозуміння. Саме таким типом мовної особистості представлено козацтво під проводом кошового Івана Сірка в романі В. Шкляра «Характерник». Конфлікти в романі несуть відкритий характер, оскільки це відповідає природі козаків. Бували воїни поводяться зухвало й уважають себе єдиним центром влади на Січі. Основні стратегії, у яких віддзеркалюються ієрархія їхніх мотивів і цілей спілкування, проступають у закликах до насилля або розправи над старшинами в разі несхвалення їхніх вчинків. Ілюструємо це таким діалогом:

– *А чого це старшина приховує від нас, хто прийшов на Січ? Не було ще такого!*

– *Не було! – закричали козаки. – Треба **потрусити** ці лукаві душі та **випитати** з них усю правду! Може, й жалування вже прийшло, а вони відмовчуються! Сірко б не мовчав!*

– ***Треба взяти їх за барки, насеру їхній матері!** – і далі трубив Вовкотруб.*
– *Ми не посполиті, щоб нас дурити!*

– *За таке крутіство їх **повісити** мало!* (Шкляр, 2019: 24).

У наведеному уривку між старшинами й козаками окремо виділяємо лексеми марковані високим рівнем агресії, однак козаки використовують також тактику залякування, яку реалізують через численні погрози, підсилюючи це одностайністю й кількістю, адже значно переважають старшин чисельністю. Вони не дають старшинам схаменутися, використовуючи переважно тактики засудження та погроз, чим і досягають подальшого нагнітання конфліктної ситуації:

– *Бач, що вони собі дозволяють! – **Розперезалися**, поки немає батька Сірка. Батько б їх вигнав із Січі, як мене колись вигнав був за те, що я **заїхав** у вухо одному підсудкові.*

– ***Яке там вигнати!** – закричали кальніболотці. – **Повісити!***

– ***Втопити!***

– ***Забити киями, як скажених псів!*** (Шкляр, 2019: 24).

Така мовна поведінка приносить результати козацтву, оскільки змушує старшин до відкритості. Уважаємо її також свідченням того, що старшини не мають вагомому авторитету і, відповідно, великої поваги, яка б стримувала козаків як у вчинках, так і у висловленнях. Беззаперечним лідером постає лише кошовий Іван Сірко. Зауважимо, що для Запорізької Січі характерна демократичність управління і право голосу для кожного, що й зображено в аналізованому романі. Представницьким органом на Січі була рада, тобто військова рада, народне віче. За своїм державним устроєм запорожці були також вільні, як і вільні люди родоплемінного суспільства. Вони не вели писемного законодавства і перші часи цілком вдовольнялися законодавством усним, тобто словесною традицією, а якщо виникали непорозуміння, то зверталися за порадою до бувалих козаків. Запорізька Січ мала своєрідну державну, суспільну і військово-адміністративну організацію, що ввібрала традиції минулих часів. На загальних військових радах козаки щорічно обирали старшину – суддю, обозного, осавул, писар і кошовий (Михайлова, 2015: 114). У романі В. Шкляра «Характерник» Іван

Сірко постає в zenіті слави, очолює кіш – адміністративний орган Запорізької Січі, що поширював свою владу на значну територію півдня України і використовував свої збройні сили для її оборони. У складі Литви та Польщі (після їх об'єднання – Речі Посполитої) Запорізька Січ користувалася фактичною державно-політичною автономією і чинила значний вплив на всі українські землі (Кондратюк & Гапонюк, 2009: 15). В аналізованому творі подано його спілкування з козацтвом, коли він виголошує довгі промови, звертається до них за порадою чи роз'ясненням тієї чи тієї ситуації, а також спілкування кошового сам на сам з підлеглими. Основна його комунікативна стратегія, як лідера, – це переконання.

Переконання як комунікативна стратегія є суттєвим компонентом мовленнєвого впливу, кінцева мета якого – змінити, трансформувати, оновити ставлення комуніканта стосовно того чи того питання. За відповідною реакцією опонента можна побачити, було переконання успішним чи ні. Поняття переконання дослідники досить часто пов'язують з поняттям аргументації. Відповідно до цього, якщо розглядати особливості реалізації стратегії переконання як однієї з характеристик мовної особистості лідера, аргументація постає мовним впливом на ментальну сферу реципієнта (Монастирська, 2013: 306).

Іван Сірко, на відміну від старшин, уміло спілкується з натовпом – безструктурним скупченням людей, позбавлених ясно усвідомленої спільності цілей, але взаємно пов'язаних подібністю емоційного стану та спільним об'єктом уваги (Мовна комунікація, 2009: 62). Загалом комунікативну стратегію переконання зреалізовано в мовній особистості лідера з використанням низки комунікативних тактик, як-от: 1) тактика самопрезентації, коли промовець подає себе у вигідному світлі, змушує адресата поважати адресанта, визнати авторитетну думку промовця; 2) тактика позитивних перспектив – спрямована на вираження стратегічних цілей, позицій і намірів промовця; 3) тактика обіцянки – пов'язана з тактикою позитивних перспектив, де зрештою промовець обіцяє виконати будь-які зобов'язання або реалізувати плани; 4) тактика дистанціювання, тобто протиставлення «ми – вони», спрямована на дистанціювання від «чужих»; 5) тактика заклику, коли промовець звертається до натовпу із закликом до певних дій (Монастирська, 2020: 178). Іван Сірко в романі «Характерник» найчастіше вдається до тактики дистанціювання, оскільки вона посилює єдність козацтва, а також тактики позитивних перспектив і самопрезентації. Найповнішою ілюстрацією вміння Івана Сірка спілкуватися з натовпом є його промова на козацькому віче, де потрібно було переконати запорожців не віддавати царевича царським послам. Фіксуємо такі уривки з промови кошового:

– **Ви багато набачилися в цьому світі, добре знаєте звичаї наші козацькі, тож скажіть мені по правді: чи бувало у нас на Січі таке диво, щоб ми когось комусь видавали?**

– *Не бувало, пане кошовий! – загукали козаки.*

– *Хто прийшов на Січ, той наш і більш нічий!*

– *Немає гіршої ганьби, як продати товариша!* (Шкляр, 2019: 169).

Зауважимо, що Іван Сірко почав свою промову оцінним висловленням **Ви багато набачилися в цьому світі**, яке сприяло ефективній організації діалогової (полілогової) взаємодії, оптимально впливаючи на адресата. Запитання, що висловив ватажок, мало своєю початковою інтенцією «отримання відповіді», а кінцевою – «не видати царевича». Зробивши в такий спосіб козаків активними учасниками комунікації, щоб зазначити їхню значущість і, відповідно, заручитися підтримкою, а також протиставляє козакам послів і царя з його підданими, маємо тактику «ми» – «вони». З відповідей присутніх на віче можемо зробити висновок, що вона успішна і кошовий досягає поставленої мети. Далі маємо продовження:

– **Це ж таке діло, що тільки почни. Сьогодні ми видамо царевича, а завтра Москва нас усіх розтягне по одному. Їй що не дай, то мало, пащека там дна не має!**

– *Не видамо, не видамо, пане кошовий!*

– *Хай нам пір'я виросте в роті, якщо ми візьмемо такий гріх на душу!*

(Шкляр, 2019: 187).

Бачимо незмінну тактику Івана Сірка репрезентувати Москву як ворога, проти якого

варто згуртуватися і не потурати його вимогам. Реакція козаків знову є індикатором успішності виголошеної промови. Далі кошовий на основі того самого протиставлення козацтва всьому московському наголошує на самостійності Січі, не відступаючи від свого глобального мовленнєвого наміру, звертається до послів, використовуючи некооперативні стратегії мовленнєвого спілкування, зокрема залякування й заперечення:

– *Про царевича забудьте, – сказав Сірко. – Якщо не хочете накликати лиха, то йдьте з Богом і більше нікому не кажіть, що тут з'явилися! Бо з вами ще пойдуть і наші люди... А вашим розумом ми жити не будемо! Ми свій маємо!* (Шкляр, 2019: 217).

Утілюючи конфронтаційні тактики спілкування, Іван Сірко послідовно використовує докір. Загалом докір уважають неконфронтативною формою спілкування, але, вкладаючи ці елементи висловлення в уста отамана, письменник досягає бажаного ефекту. Основний зміст того, що оцінено негативно, стосується здебільшого минулого; події, що можуть відбутися в майбутньому можна лише приблизно спрогнозувати, але такий прийом допомагає уявити картини майбутнього, як такі, що вже відбулися, наприклад:

– *Але знайте – і ти, Василю Чадуєв, і ти, Семене Щоголеєв, що коли раптом прийдуть сюди бояри з ратними людьми... то й тоді ми не віддамо царевича, бо такий наш звичай і така наша честь. Ви називаєте його шахраєм, лиходієм? Нічого дивного. Москва і нас, козаків, називає шахраями, лиходіями і гультьями!*

– *Називає!* – *Закивали головами діди-райці...*

– *Чули?* – *наїжачив брови Сірко на послів. – Ось ціна вашому слову! А ми добре знаємо, хто ми такі та звідки пішли!*

– *Знаємо!* – *загули запорожці. – Кожен із нас відає, де він узявся і ким є насправді!* (Шкляр, 2019: 192).

Отож, об'єднавши, згуртувавши людей проти спільного ворога, Іван Сірко грає на емоціях своїх слухачів, а саме: агресивності, конфліктності, злості – та має відповідну підтримку вигуками. Козаки починають вимагати страти послів, але відразу вгамовують свій гнів, коли до них знову звертається кошовий, використовуючи стратегії згоди та порозуміння, конституентом яких є тактика раптовості (використання в мовленні невідомої/або забутої слухачами інформації):

– *Я поділяю ваш справедливий гнів і також обома руками за те, щоб наклепників царевича покарати найлютішою смертю. Але ви забули про одну вельми поважну причину, через яку ми не можемо цього зробити... гетьман ув'язнив ще кількох моїх посланців, аби всіх цих чесних лицарів стратити, якщо скоїться лихо з московськими послами* (Шкляр, 2019: 173).

Зауважимо, що попри досить емоційну атмосферу на віче, не фіксуємо жодного прикладу, коли б промова Івана Сірка перебивалася козаками, вигуки схвалення бачимо лише після того, як кошовий замовкає. У тексті роману немає також прикладів, у яких його діям чи словам було б висловлено незгоду. Уважаємо таку мовну поведінку козаків свідченням поваги до «батька» і повним визнанням його лідерства.

Розуміючи, що гнів побратимів може спричинити непередбачуваний розвиток подій, кошовий змінює тактику й використовує докір як засіб для зняття напруги, зміни настрою натовпу. Кошовий апелює до емоцій, акцентуючи на молодості, незахищеності царевича, і викликає в побратимів на зміну гніву жаль, співчуття, які є менш деструктивними, ніж злість. Наприклад:

– *І на кого ж ви накиннулися, як кровожерливі чокалки? – з докором спитав Сірко у послів. – На оту дитину, що в неї ще й вус не посіявся під носом, а воно сидить тут бідне у нас, як осиротіла пташка у клітці? Що ж такого вам зробила царева кровинка, що ви цькуєте її, обзиваєте лиходієм і самозванцем?* (Шкляр, 2019: 170).

Отаман як комунікативний лідер, відчуваючи настрої козаків, добирає відповідні стратегії і тактики мовленнєвого спілкування. Їхня побудова та реалізація переважно залежать

від прагматичних чинників, зокрема від орієнтації в психічній, емоційній сферах адресата. Як результат його слів: «старі діди-райці зашморгали носами, чухаючи кулаками очі, значні військові товариші заворушили борлаками... У Тхорика від сліз уже хлюпало в чоботях» (Шкляр, 2019: 170). Аби додати щось приємне до своїх слів, кошовий ділиться подальшими планами щодо процвітання Січі, а отже, використовує тактику позитивних перспектив:

– *Буде в нас хліб і до хліба. Ми підшукаємо собі іншого царя! Таких лицарів, як запорожці, кожен прийме під своє крило.*

– *Підшукаємо! Підшукаємо!* – *потвердили значні товариші.*

– *Перед нами кожен розкриє обійми,* – *погодилися діди-райці.* – *І турок, і лях, і швед.*

– *Кримчаки вже й зараз готові давати нам хліб,* – *запевнив усіх Сірко.* – *Даватимуть з радістю скільки ми схочемо...* (Шкляр, 2019: 193).

Заохотивши козаків, додавши позитиву до сказаного раніше, кошовий до перспектив додає прямі погрози ворогам, знаючи, що посіпаки як царя, так і гетьманів слухають його і донесуть про сказане:

– *А далі може по-всякому повернути,* – *сказав кошовий.* – *Я вже знаю дорогу на Сибір, показали, спасибі, то, може, й туди заглянемо. Тоді москалі довідаються, який вояка Сірко.*

– *Заглянемо на Сибір і далі!* – *зраділи, як діти, запорожці.* – *А по дорозі і в Москву навідаємося* (Шкляр, 2019: 193).

Спілкуючись із запорожцями, Іван Сірко будує комунікацію так, щоб підсилювати свій авторитет. Герой нещадно критикує гетьманів за їхній розбрат, протиставляючи їм себе як єдину людину, що гідна булави і має сили та досвід для розбудови власної держави. У такий спосіб Іван Сірко реалізує комунікативну тактику самопрезентації:

– *А якби мені дали булаву хоч на рік-другий, то побачили б, як треба гетьманувати! ...Ну добре, дідько з ним, з тим гетьманством, та хай би мені Самойлович дав хоча б чотири козацькі полки – Полтавський, Миргородський, Лубенський і Прилуцький, тоді побачили б, що я зробив би!*

– *А що?* – *по-котячому засвітив очима осавул Черняченко-Чорний.*

– *Що? Спершу весь Крим завоював би,* – *сказав Сірко.* – *І приєднав би його до нас. Крим був би наш»* (Шкляр, 2019: 197).

Майстерно використовуючи уміння переконувати, Іван Сірко закінчив віче, досягнувши комунікативної мети спілкування. Отаман не завжди вдається до довгих промов або пояснень. Наприклад, на початку роману старшинам, а не всьому козацтву на Січі, він просто оголосив своє рішення, не питаючи їхньої думки, і застосував погрозу за непослух. Фіксуємо авторитарний вид комунікації кошового. Ця лінія поведінки на певному етапі комунікативної взаємодії спрямована на одержання бажаного ефекту або запобігання ефекту небажаного. Така комунікативна стратегія послідовно втілена через тактику провокації (на короткий час викликається реакція незгоди з інформацією, яка подається, для використання цього часу з метою підготування адресата чи адресатів до конструктивних висновків). Наприклад:

– *Казаному ми віримо,* – *повів він очима на Зуба...* – *Тому давайте подякуємо царевичу Симеону Олексійовичу за довіру до нашої матінки Січі та всього низового товариства. Нехай його величність зостається у нас скільки треба, всі ми шануємо його як сина нашого государя. А хто оступиться у слові чи вчинку лихому супроти царевича, той стане перед козацьким судом* (Шкляр, 2019: 52).

У цьому уривку цікавим видається також те, що Іван Сірко використовує займенник «ми», говорячи від свого імені за всіх козаків, що вважаємо показником упевненості у своїх силах й умінні наполягати на своєму.

Загалом про мовну особистість Івана Сірка дізнаємося лише з його комунікації з козаками. Основною запорукою авторитету козацького ватажка вважаємо успішне

керування діалогічною взаємодією. Численні полілоги показують велику повагу до отамана. Його накази ніколи не піддаються критиці, а воїни завжди чемні, навіть коли отримують догану. Спосіб поведінки отамана завжди зумовлений його соціальною роллю. Кожна розвинена мова має засоби, які «обслуговують» різні соціальні ролі, або субкоди (наприклад, розмовне мовлення використовують у родині, офіційне – під час ділового спілкування, «підмову» наказів використовують у війську). Іван Сірко добре знає закони перемикання з «підмови» на «підмову», або з субкоду на субкод. Це проілюстровано в ситуації, коли кошовий наказує найвідчайдушнішим козакам не чіпати московських послів:

– *Хлопці, я вас, як людей, прошу. Не займайте їх. На чорта вони вам здалися?*

– *А що, їй полоскотати неможна? – спитав Тхорик і не встиг кліпнути очима, як Сіркова нагайка оперезала його нижче поперека.*

– *Простіть, батьку, – сказав Тхорик. – Я більше не буду.*

– *Будеш!* – Сірко знов уперіжив його нагайкою. – *Я ж бачу, що будеш* (Шкляр, 2019: 112).

Отже, на застосування покарання кошовим козаки відповідають покорою, яку простежуємо як в основних стратегіях скілкування (стратегія підпорядкування чітко маркована мовними засобами), так і в допоміжних прагматичних стратегіях (дотримання статусно-рольових очікувань). Сірко ж вдається до погрози-попередження навіть на адресу так званого царевича, що зображено в такому діалозі:

– *Тільки правду кажи, бо ми тут на Січі уже набачилися всяких пройдисвітів. – З такими в нас розмова коротка. А ти ж іще молодий, жаль буде, коли розгніваєш брехнею і Бога, і наше чесне товариство.*

– *...велика кривда мене пропікає, що ти, отамане, не віриш мені та ще й залякуєш. Я прийшов на Січ із щирим серцем і навіть думки не мав, що зустріну тебе з недовір'ям* (Шкляр, 2019: 30).

Бачимо, що тактика погрози змушує царевича виправдовуватися, він навіть визнає авторитет кошового.

Спілкуючись з козаками і старшинами сам на сам у побутових справах, отаман вдається до наказів, очікуючи на їхнє негайне виконання. Наприклад, з писарем він спілкується дуже лаконічно, використовуючи імперативні лексеми:

– *Читай!* – велів він Яковині.

– *Пане кошовий... – несміло озвався писар.*

– *Кажи.*

– *Треба поговорити з цим...царевичем*

– *Клич, – сказав Сірко – Я вже йду до себе* (Шкляр, 2019: 29).

Так само коротко, не виділяючи його з поміж інших, кошовий звертається за обідом до царевича, котрий досі стояв, «скромно опустивши очі». Щоб дещо послабити директивність вислову, отаман вдається до аргументації як складника основної комунікативної стратегії:

– *Сядь, – припросив кошовий. – Нехай поли не висять* (Шкляр, 2019: 34).

Імперативний стиль комунікації кошовий демонструє й з іншими адресатами (наприклад, з відповідальним за пасіку), маркерами імперативного мовлення переважно є дієслова в наказовому способі:

– *То ти приїхав дихати чи обкурювати пчулок? – спитав Соловій*

– *Приїхав, бо приїхав, – сказав Сірко. – А ти розпали кабицю та зготуй нам якусь юшку* (Шкляр, 2019: 239).

Водночас з наближенням до нього козаком Кириком Іван Сірко проводить довірливу бесіду, підкреслюючи розуміння і повагу до хлопця:

– *Заходь! Тільки не наступи мені в сінях на пана Горла.*

– *Кликали?*

– *Чую в тобі неспокій, – сказав кошовий*

– *Який неспокій?*

– *Так хвилює чоловіка дорога. Або жінка. Та, що стоїть у кінці тієї дороги і манить тоненьким пальчиком. Їдь! Тобі треба позбутися цього хвилювання* (Шкляр, 2019: 182).

Співчутливе ставлення кошовий демонструє також у розмові із царевичем, вербальним складником таких повідомлень є прислів'я та приказки, зміст яких пов'язаний з вірою в Бога. Такі сталі звороти вирізняються широтою тематики етичних комунікативних приписів, більшість з яких є мовленнєвими актами-директивами з деонтичною модальністю «Так повинно бути»:

- *Дякую, пане кошовий, – тихо мовив Семен*
- *За що?*
- *За те, що стояв до мене до кінця. Я ж бачив.*
- *Чоловік міркує, а Бог моцує..., – сказав Сірко. – На все його воля.*

Вибачай (Шкляр, 2019: 254).

У побутовому спілкуванні Іван Сірко поводить себе дещо авторитарно, але використовує в цьому разі екстралінгвальні засоби для того, щоб піддані вірили в його надприродні здібності, вважали характерником, що надає більшої ваги всьому сказаному. Одним з таких прийомів є читання думок співрозмовника й відповіді на невисловлені питання: *«Писар Яковина читав. Він знав, що під такі питання Сіркові добре спиться, а Яковина Сірка любив... Скільки йому – шістдесят? Більше? Не вгадаєш!»*.

- *«Шістдесят третій пішов», – сказав крізь сон Сірко* (Шкляр, 2019: 28).

За обідом кошовий демонструє також свої вміння: *«...жовте кілечко диму поволеньки покотилося над столом до Андрія Яковини. Писар відхилився убік, однак і кілечко звинулося ближче до нього»* (Шкляр, 2019: 34).

Висновки. Отже, мовна поведінка отамана змінюється залежно від ситуації. У своїй промові на віче Іван Сірко, використовуючи різні комунікативні тактики, виказував повагу до побратимів, до їхніх поглядів, акцентував на єдності, рівності, стійкості перед ворогами. Спілкуючись з козаками сам на сам, без урочистостей, кошовий поводить себе відповідно до статусу «батька» – мудрого, справедливого, суворого й авторитарного. У міжособистісній комунікації Іван Сірко не вживає улесливих звертань, не витрачає час на доведення власної думки, роз'яснення тощо, а переважно віддає накази, карає за непослух, не маючи жодного спротиву, що характеризує його як справжнього комунікативного лідера.

БІБЛІОГРАФІЧНІ ПОСИЛАННЯ

- Дем'яненко, С. Д. (2015). Аналіз формування метамови й металінгвальних засобів вербалізації суджень про мову: психолінгвістичний аспект. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Психологічні науки*, 2 (1), 135–139.
- Дяків, О. (2011). Виховання лідера. Київ: Наукова думка.
- Кондратюк, В. О., Гапонюк Н. В. (2010). Феномен українського козацтва та його роль в історії державотворення українського народу. *Історичні студії Волинського національного університету імені Лесі Українки*, 4, 11–17.
- Мацько, Л. (2013). Мовна особистість А. Малишка як лінгвокультурологічний феномен. *Культура слова*, 78, 7–11.
- Михайлова, О. (2015). Специфіка військової комунікативної культури в порівнянні з цивільною. *Наукові записки Кіровоградського державного педагогічного університету імені Володимира Винниченка. Серія: Філологічні науки*, 138, 114–118.
- Мовна комунікація в діяльності сил охорони правопорядку. Теоретичні засади галузевої комунікації (2009). Ред.: Л. Пелепейченко. Харків: АВВ МВС України.
- Монастир'ова, Л. В. (2020). Комунікативні стратегії переконання як одна з характеристик мовної особистості лідера. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського*, 31 (4), 176–180.
- Монастир'ова, Л. (2013). Комунікативні стратегії переконання, як одна з характеристик мовної особистості адвоката (на матеріалі художніх фільмів США). *Філологія. Соціальні*

Шкляр, В. М. (2019). Характерник: роман. Харків: Книжковий клуб «Клуб сімейного дозвілля».

REFERENCES

- Demianenko, S. D. (2015). Analiz formuvannia metamovy u metalinhvalnykh zasobiv verbalizatsii sudzhen pro movu: psykhoholohichnyi aspekt [Analysis of the formation of metalanguage and metalinguistic means of verbalizing judgments about language: psycholinguistic aspect]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Serii: Psykholohichni nauky – Scientific Bulletin of Kherson State University. Series: Psychological sciences*, 2 (1), 135–139 [in Ukrainian].
- Diakov, O. (2011). *Vykhovannya lidera [Training of a leader]*. Kyiv: Naukova dumka [in Ukrainian].
- Kondratiuk, V. O., & Haponiuk N. V. (2010). Fenomen ukrayins'koho kozatstva ta yoho rol' v istoriyi derzhavotvorennya ukrayins'koho narodu [The phenomenon of the Ukrainian Cossacks and its role in the history of state formation of the Ukrainian people]. *Istorychni studiyi Volyns'koho natsional'noho universytetu imeni Lesi Ukrayinky – Historical studies of Lesya Ukrainka Volyn National University*, 4, 11–17 [in Ukrainian].
- Matsko, L. (2013). Movna osobystist' A. Malyshka yak lingvokul'turolohichnyy fenomen [Linguistic personality of A. Malyshko as a linguistic and cultural phenomenon]. *Kul'tura slova – Culture of speech*, 78, 7–11 [in Ukrainian].
- Mykhailova, O. (2015). Spetsyfika viys'kovoyi komunikativnoyi kul'tury v porivnyanni z tsyvil'noyu [The specifics of military communicative culture in comparison with civilian culture]. *Naukovi zapysky Kirovohrads'koho derzhavnoho pedahohichnoho universytetu imeni Volodymyra Vynnychenka. Seriya: Filolohichni nauky – Volodymyr Vynnychenko Kirovohrad State Pedagogical University. Series: Philological Sciences*, 138, 114–118 [in Ukrainian].
- Movna komunikatsiya v diyal'nosti syl okhorony pravoporyadku. *Teoretychni zasady haluzevoyi komunikatsiyi [Language communication in law enforcement activities. Theoretical foundations of communication in specific fields]* (2009). Ed.: L. Pelepeychenko. Kharkiv: National Academy of the National Guard of Ukraine [in Ukrainian].
- Monastyrova, L. V. (2020). Komunikativni stratehiyi perekonannya yak odna z kharakterystyk movnoyi osobystosti lidera [Communicative strategies of persuasion as one of the characteristics of the linguistic personality of the leader]. *Vcheni zapysky Tavriys'koho natsional'noho univesrytetu imeni V. I. Vernads'koho – Scientific notes of the V. I. Vernadsky Taurida National University*, 31 (4), 176–180 [in Ukrainian].
- Monastyrova, L. (2013). Komunikativni stratehiyi perekonannya, yak odna z kharakterystyk movnoyi osobystosti advokata (na materialy khudozhnykh fil'miv) [Communicative strategies of persuasion as one of the characteristics of a lawyer's linguistic personality (on the material of American films)]. *Filolohiya. Sotsial'ni komunikatsiyi – Philology. Social Communication*, 26 (65), № 4 (2), 305–310 [in Ukrainian].
- Shkliar, V. M. (2019). *Kharakternyk: roman [Kharakternyk: novel]*. Kharkiv: Knyzhkovyy klub «Klub simeynoho dozvillya» [in Ukrainian].

Анотація

Постановка проблеми. Вияв індивідуальної мовленнєвої поведінки – це позбавлений усвідомленого мотивування, автоматизований, індивідуальний, стереотипний вияв мовленнєвої діяльності й дискурсивного мислення конкретної мовної особистості. Комунікативне лідерство мовної особистості можливе лише тоді, коли вона посідає в колективі й суспільстві провідне місце серед інших подібних мовних особистостей, вирізняючись вищим рівнем інтелекту, міцнішою волею до діяльності, мотивацією досягати поставленої мети, високою культурою поведінки і мовної комунікації. Усе це є актуальним для персонажа роману В. Шкляра «Характерник» кошового Івана Сірка, який постає

беззаперечним лідером і майстерно комунікує на різних рівнях, вправно використовуючи різні комунікативні стратегії і тактики, дотримуючись своєї лінії мовленнєвої поведінки.

Метою цієї наукової розвідки є аналіз особливостей мовної особистості лідера в романі Василя Шкляра «Характерник» крізь призму вивчення комунікативної поведінки кошового Івана Сірка.

Методи дослідження. У запропонованому дослідженні застосовуємо метод діалогічної інтерпретації тексту та контекстуально-інтерпретаційний метод, під яким трактуємо сукупність процедур, спрямованих на встановлення статусу тексту щодо інших текстів, його значущості в соціокультурному контексті, а також на реконструкцію авторського (комунікативного) задуму, мотивів і цілей, загального змісту, рецептивного спрямування тексту.

Основні результати дослідження. Переконання як основна комунікативна стратегія комунікативного лідера є суттєвим компонентом мовленнєвого впливу, кінцева мета якого – змінити, трансформувати, оновити ставлення комуніканта стосовно того чи того питання. Загалом комунікативну стратегію переконання зреалізовано в мовній особистості лідера з використанням тактик: самопрезентації, позитивних перспектив, обіцянки, дистанціювання, заклику. Отаман як комунікативний лідер, відчувачи настрої козаків, добирає відповідні стратегії і тактики мовленнєвого спілкування. Їхня побудова та реалізація переважно залежать від прагматичних чинників, зокрема від орієнтації в психічній, емоційній сферах адресата. Загалом про мовну особистість Івана Сірка дізнаємося лише з його комунікації з козаками. Основною запорукою авторитету козацького ватажка вважаємо успішне керування діалогічною взаємодією.

Висновки і перспективи. В актуалізації комунікативних стратегій і тактик поведінки Івана Сірка виявлено індивідуальні особливості мовної особистості, які забезпечують її неповторність і формують індивідуальний тип. Комунікативна поведінка отамана змінюється залежно від ситуації. У своїй промові на віче Іван Сірко, використовуючи різні комунікативні тактики, виказував повагу до побратимів, до їхніх поглядів, акцентував на єдності, рівності, стійкості перед ворогами. Спілкуючись з козаками сам на сам, без урочистостей, кошовий поводить себе відповідно до статусу «батька» – мудрого, справедливого, суворого й авторитарного. У міжособистісній комунікації Іван Сірко не вживає улесливих звертань, не витрачає час на доведення власної думки, роз'яснення тощо, а переважно віддає накази, карає за непослух, не маючи жодного спротиву, що характеризує його як справжнього комунікативного лідера.

Ключові слова: мовна особистість, комунікативний лідер, комунікативна стратегія переконання, конфронтаційні комунікативні тактики

V. Koroliova, T. Shulichenko

**COMMUNICATIVE STRATEGIES AND TACTICS OF THE LEADER
IN VASILY SHKLYAR'S NOVEL «CHARACTERNYK»**

Abstract

Background. Manifestation of individual language behavior is devoid of conscious motivation, automated, individual, stereotyped demonstration of language activity and discursive thinking of a specific linguistic personality. Communicative leadership of a linguistic personality is possible only when he or she occupies a leading place in the group and society among other similar linguistic personalities, distinguished by a higher level of intelligence, a stronger will to activity, motivation to achieve the set goal, a high culture of behavior and communication. All these features are relevant for the main character of V. Shklyar's novel «Kharacternyk» Ivan Sirko, who emerges as an absolute leader and skillfully communicates at different levels, using various communication strategies and tactics, adhering to his line of language behavior.

The purpose of this research is to analyze the characteristics of the linguistic personality of the leader in Vasyl Shklyar's novel «Kharacternyk» through the prism of studying the communicative behavior of Ivan Sirko.

Methods. *In the proposed scientific article we use the method of dialogical interpretation of the text and the contextual-interpretive method, under which we interpret a set of procedures aimed at establishing the status of the text in relation to other texts, its significance in the socio-cultural context, as well as the reconstruction of the author's (communicative) intention, motives and goals, general content, receptive referral of the text.*

Results. *Persuasion as the main communicative strategy of a communicative leader is an essential component of linguistic influence, the ultimate goal of which is to change, transform, update the attitude of the communicator regarding this or that issue. In general, the communicative strategy of persuasion is implemented in the linguistic personality of the leader through using such tactics as self-presentation, positive perspectives, promises, distancing, appeals. Ivan Sirko as a communicative leader, feels the mood of the Cossacks, selects appropriate strategies and tactics of communication. Their construction and implementation mainly depend on pragmatic factors, in particular on orientation in the mental and emotional spheres of the addressee. In general, we learn about Ivan Sirko's linguistic personality only from his communication with the Cossacks. In our opinion, the successful dialogic interaction is the main guarantee of the position of the leader among Cossacks.*

Discussion. *In the actualization of Ivan Sirko's communicative strategies and tactics of behavior, individual features of the linguistic personality are revealed, which ensure its uniqueness and form an individual type. The chieftain's communicative behavior changes depending on the situation. In public speaking Ivan Sirko, using various communication tactics, expresses respect for his brothers in arms, for their views, emphasized unity, equality, and resistance to enemies. In interpersonal communication, without ceremonies, Ivan Sirko behaves according to the status of «father» – wise, fair, strict and authoritarian. He does not use flattering appeals, does not waste time on proving his own opinion, clarification, etc., but mainly gives orders, punishes for disobedience, without any resistance, which characterizes him as absolute communicative leader.*

Keywords: *linguistic personality, communicative leader, communicative strategy of persuasion, confrontational communicative tactics.*

Стаття надійшла до редакції 16.10.2023