

**РЕАЛИЗАЦИЯ ИМПЛИЦИТНЫХ ТАКТИК ОТКАЗА  
В АНГЛОЯЗЫЧНОМ ДИСКУРСЕ**

Данная работа посвящена исследованию речевого акта отказа в англоязычном диалогическом дискурсе. Материалом исследования послужили 40 микроконтекстов с фрагментами диалогов из англоязычных художественных произведений, в которых выражается речевой акт отказа.

«Дискурс – это текст, погруженный в ситуацию общения» (В. И. Карасик, Н. Д. Арутюнова). В общении каждый участник диалога стремится достигнуть конкретной коммуникативной цели: запросить информацию, получить одобрение, выразить отказ. Термин *отказ*, как правило, «ассоциируется в общественном сознании с актом непринятия интенции адресата и выражает смысл отрицательной реакции на искомые цели адресанта» (С. О. Симонова).

В результате отбора, систематизации и анализа материала исследования было установлено, что в целях выражения речевого акта отказа используются имплицитные тактики переадресации побуждения (40 %), переспроса (20 %), использования междометий (10 %), смены темы разговора (10 %), встречного предложения (10 %) и употребления побудительных предложений (10 %). Приведем примеры самых распространенных тактик.

(1) – *So, friends ...? Can you make me a cup of tea maybe?*

– *I'm busy in here... maybe you can make us some tea please?! (T. Parsons «Man and boy»)*

Приведенный пример иллюстрирует тактику переадресации. Главный герой Билл отказывает своему другу Стивену, предлагая говорящему сделать все самостоятельно. Билл полностью повторяет реплику-побуждение Стивена.

(2) – *This job is going to be about mental attitude as much as any <...> professional skills you might have. So. We will see you tomorrow?*

– *Tomorrow? You don't want <...> you don't want me to meet him? – Will is not having a good day. (J. S. Foer «Extremely Loud and Incredibly Close»)*

Данный пример демонстрирует тактику переспроса. Чувствуя себя неуверенно, Уилл задает уточняющие вопросы, повторяет слова, чтобы выиграть время для обдумывания и принятия решения.

Таким образом, исследование позволяет выделить различные имплицитные тактики, которые используются при выражении речевого акта отказа в англоязычном диалогическом дискурсе. Наиболее широко применяются тактики переадресации побуждения и переспроса. Использование таких имплицитных тактик позволяет говорящему выразить свой отказ, не нарушая коммуникативной цели диалога.