

УДК 811.222.1-119

О. Мазепова, д-р філол. наук, доц.
e-mail: mazepova.olena@gmail.com

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

МОВЛЕННЄВІ АКТИ "ПРОПОЗИЦІЇ" ТА "ВІДМОВИ" У СКЛАДІ КОМУНІКАТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ НОСІЇВ ПЕРСЬКОЇ МОВИ

Розглянуто етноспецифіку функціонування мовленнєвих актів "пропозиції" і "відмови" в перськомовному комунікативному просторі. Запропонований у теорії лінгвістичної ввічливості соціолінгвістами П. Браун і С. Левінсоном поділ на "позитивне" і "негативне" обличчя знаходить специфічне застосування в контексті перської системи ввічливості *ta'arof*, яка має основоположне значення для розуміння комунікативної поведінки носіїв перської мови. Це зумовлене розбіжностями деяких культурних цінностей у західних і східних суспільствах, зокрема колективістським характером іранського соціуму, у якому інтереси громади переважають над інтересами окремих індивідів. Ширококонтекстність перської лінгвокультури виявляється в тому, що пропозиції і відмови, які кваліфікуються в теорії лінгвістичної ввічливості як мовленнєві акти, що становлять загрозу обличчю співрозмовника (FTA), не сприймаються як такі носіями перської мови, оскільки вони є засобами вияву ввічливості і сприяють гармонізації стосунків між комунікантами. Особливу увагу приділено аналізу ритуальних або вдаваних пропозицій і запрошень, які не розраховані на негайне прийняття, а виконують функцію вияву уваги і поваги до співрозмовника. Недотримання необхідних правил спілкування або нехтування ними може призвести до втрати обличчя мовця перед своїм співрозмовником. Відмови, як і пропозиції та запрошення, можуть бути справжніми і вдаваними. Розглянуто лише вдавані відмови, які в межах культурного комплексу *ta'arof* слугують засобами збереження обличчя комунікантів і кваліфікуються як невід'ємні складники ввічливого спілкування. Вагається, що від кожної пропозиції чи запрошення варто спочатку ввічливо відмовитися, демонструючи так готовність підтримувати відповідну конвенцію спілкування, а погоджуватися лише після настійливого наполягання ініціатора. Така відмова має робитися м'яко і аргументовано, щоб не завдати шкоди обличчю співрозмовника. Для носіїв перської мови і культури вдавані мовленнєві акти можуть здаватися нав'язливими та лицемірними, оскільки їхня справжня мотивація є прихованою від безпосереднього спостереження. Розрізнення справжніх та удаваних мовленнєвих актів інколи становить складність навіть для самих іранців, тому ретельне вивчення специфіки їхнього функціонування є запорукою успішної міжкультурної комунікації з ними. Аналіз функціонування пропозицій і відмов у різних східних комунікативних культурах виявляє багато спільних рис, що відкриває цікаві перспективи для зіставних досліджень у відповідній галузі.

Ключові слова: перська мова, теорія мовленнєвих актів, вдаваний мовленнєвий акт, система ввічливості, міжкультурна комунікація.

У межах сучасної антропоцентричної парадигми в лінгвістиці особливої актуальності набувають дослідження, присвячені аналізу когнітивних механізмів комунікативної поведінки представників різних лінгвокультур. Одним із найбільш зручних інструментів для проведення таких досліджень є теорія мовленнєвих актів (далі – МА), започаткована британським філософом Дж. Остіном і у подальшому розвинена такими дослідниками: Дж. Серль, П. Стросон, П. Грайс, Дж. Ліч, Й. Мейбауер, Д. Шпербер, А. Вежбицька, М. Нікітін, Г. Почепцов та ін.

Об'єктом представлено дослідження є комунікативна поведінка носіїв перської мови, предметом – МА пропозиції та відмови як невід'ємні складники перськомовного спілкування, зумовлені вимогами системи ввічливості تعارف *ta'arof*. Мета дослідження – визначення етноспецифіки функціонування вказаних МА в перськомовному комунікативному просторі. Актуальність дослідження зумовлена загальним спрямуванням значної кількості сучасних лінгвістичних студій на вивчення комунікативної поведінки представників різних лінгвокультур насамперед в аспекті пошуків шляхів успішної міжкультурної взаємодії. Новизна дослідження полягає в тому, що вперше в українській лінгвоіраністиці специфіка функціонування зазначених МА розглядається комплексно в комунікативній поведінці носіїв перської мови.

Після того, як П. Браун і С. Левінсон у своїй праці "Politeness: Some Universals in Language Usage" [Brown, Levinson, 1987] запропонували концепцію лінгвістичної ввічливості, засновану на принципі "збереження обличчя", об'єднаному вперше американським соціологом Е. Гофманом [Goffman, 1972], дослідники систем ввічливості, що функціонують у країнах Сходу, почали звинувачувати її авторів у "західноцентризмі" і ставити під сумнів придатність

цієї теорії для аналізу східної комунікативної поведінки (див. [Koutlaki, 2002, pp. 1737–1740]).

Як відомо, у своїй концепції західні лінгвісти розрізняли два різновиди "обличчя" комунікантів – позитивне і негативне. "Позитивне обличчя" – це образ індивіда, зумовлений його бажанням бути схваленим іншими людьми, його потребою у визнанні з боку інших членів колективу, до якого він належить; це соціальний імідж, про який піклується кожен член суспільства. З іншого боку, "негативне обличчя" формується в індивіда під впливом його прагнення бути незалежним від інших членів суспільства, мати певну свободу дій і запобігати втручанням інших людей у своє життя. Саме другий аспект обличчя – негативний – став об'єктом критики з боку багатьох східних дослідників [Gu, 1990; Ide, 1989; Mao, 1994; Matsumoto, 1988], які або повністю заперечували його наявність у східних традиціях спілкування, або зводили його до мінімуму, стверджуючи, що в східних культурах поведінки, з огляду на колективістський характер суспільства загалом, переважають не особисті бажання індивіда, а потреби спільноти, певної групи, членом якої він є, і тому найбільшим об'єктом його піклування є не прагнення незалежності, а утвердження свого місця у групі.

У цьому дослідженні ми детально розглянемо два показових для перської комунікативної поведінки МА – пропозиції і відмови (в іншій термінології – офертиви і деклінативи), реалізація яких у відповідному східному контексті виявляє яскраву етноспецифіку порівняно з характеристикою, поданою в концепції західних лінгвістів. Застосування цих МА в перській лінгвокультурі ми вже побіжно характеризували раніше [Мазепова, 2021, с. 18–19], але це питання, безумовно, потребує глибшого аналізу.

Як відомо, пропозиції і відмови у лінгвістичній теорії ввічливості кваліфікуються як МА, що є загрозою об-

личчю комунікантів (**face-threatening acts (FTA)**). Пропозиції належать до МА, які загрожують негативному обличчю слухача, оскільки, на думку авторів концепції, прийняття пропозиції може спричинити в індивіда відчуття зобов'язання й дискомфорту від усвідомлення необхідності "відплатити" тим самим, тобто зробити подібну пропозицію у відповідь. Відмова – це МА, який загрожує позитивному обличчю співрозмовника, оскільки завдає шкоди його інтересам і може викликати його невдоволення або образу.

У перській комунікативній культурі, яка має широко-контекстний характер, функціонування вказаних МА зумовлене правилами культурного комплексу تعارف **ta'ārof**, який пронизує всі види соціальної взаємодії в Ірані (див. детально [Мазепова, 2015, с. 329–358]). Огляд літератури з лінгвопрагматики засвідчив, що ця проблема привертала увагу багатьох іранських дослідників, зокрема в зіставному аспекті (див. [Babai Shishavan, 2016; Dastpak, Mollaei, 2011; Eslami, 2005a; 2005b; 2010; Koutlaki, 2002; 2009; Salmani-Nodoushan 2006; Sharifian, 2007; 2013; Taleghani-Nikazm, 1998] та ін.).

Пропозиції, на думку дослідників, є невід'ємною частиною перськомовного ввічливого спілкування [Eslami, 2005b; Koutlaki, 2002], що підтверджується аналізом широкого спектру значень слова تعارف **ta'ārof**, вказаних у персько-англійському словнику за ред. А. Арьянпура: 'комплімент(и)', 'церемонія', 'пропозиція', 'подарунок', 'чемність', 'повага', 'гарні манери', 'ввічливість', 'формальність', 'лестощі' тощо [Arganpur, Arganpur, 1986, pp. 306–307]. Дослідниця С. Коутлаккі наводить приклад вживання дієслова تعارف کردن **ta'ārof kardan** у значенні 'пропонувати', 'пригостити': мати звертається до трирічного сина, який у присутності своєї тітки куштує солодощі: *بیای به خاله جون تعارف کردی؟* **biyā be xāle-jun ta'ārof kardi?** 'Йди-но сюди, ти пригостив тітоньку?' [Koutlaki, 2002, p. 1746]. Так мати привчає сина поводитися чемно з гостями, адже за іранськими правилами ввічливої поведінки, перш ніж розпочати щось їсти чи пити у присутності інших, потрібно запропонувати їм приєднатися до вас. Про те саме повідомляють і дослідники в галузі арабської лінгвопрагматики (див. [Abdel Nady, 2015, p. 24]).

Варто зауважити, що пропозиції в перськомовному комунікативному просторі не лише не несуть ніякої загрози обличчю співрозмовника, а навпаки, регламентовані культурою і мають обов'язковий характер. Наполегливі пропозиції посідають центральне місце в ритуалах **ta'ārof**-у і використовуються для демонстрації прихильного ставлення до співрозмовника, готовності йому допомогти у випадку утруднення, і загалом носіями мови сприймаються як такі МА, "що поліпшують обличчя, а не загрожують йому, оскільки через них вони виражають своє визнання і прихильність до соціально санкціонованих правил" [Koutlaki, 2002, p. 1734]. До того ж жодних особливих стратегій, спрямованих на зменшення загрози обличчю, про які йдеться в лінгвістичній концепції ввічливості західних дослідників (на кшталт рекомендації "не бути нав'язливим" [Brown, Levinson, 1987, p. 176]), у перськомовному комунікативному просторі не застосовується і, як зауважує З. Есламі, "[...] чим рішучіше і пряміше пропозиція робиться, тим більш ввічливим це сприймається" [Eslami, 2005b, p. 203].

Часто пропозиції неможливо розглядати окремо від відмов, оскільки ці два МА є складниками одного ритуалу. Згідно з іранською соціальною конвенцією першою реакцією на будь-яку пропозицію майже завжди є

відмова, за якою слідує більш наполегливі пропозиції [Beeman, 1986, pp. 185–186; Koutlaki, 2002, p. 1746; Sharifian, 2013, p. 108; Taleghani-Nikazm, 1998, p. 3]. Наприклад, у ситуації прийому гостей наполегливі пропозиції почастуватися стравами й напоями з боку господарів, а також відмови від них з боку гостей є невід'ємними компонентами ввічливого поводження. Водночас обидві сторони знають, що така поведінка зумовлена їхнім бажанням дотримуватися правил **ta'ārof**-у. Дослідник Ф. Шаріфіан пише: "Зазвичай у типовій ситуації прийому гостей відвідувачам подають чай і фрукти без попередніх запитань. На цьому етапі починає розгортатися культурна схема **ta'ārof**, яка найкраще актуалізується в парах, де господар / господиня закликає відвідувачів взяти трохи фруктів, а відвідувачі декілька разів відмовляються від пропозиції" [Sharifian, 2013, p. 108]. Має місце й вербальне вираження цієї культурної схеми, адже господарі можуть прямо закликати гостей "не робити **ta'ārof**", наприклад, фразою: لطفاً **lotfan ta'ārof nakonid!** (букв. 'Будь ласка, не робіть **ta'ārof**!') або запитанням: تعارف می کنید؟ **ta'ārof mikonid?** (букв. 'Ви робите **ta'ārof**?') у значенні 'Ви відмовляєтеся через **ta'ārof**?' [Koutlaki, 2002, p. 1744]. Звичайно, у відповідь гості будуть "не зовсім щиро" заперечувати це, кажучи: نه، تعارف نمی کنم **Na, ta'ārof nemikonam** (букв. 'Ні, я не роблю **ta'ārof**!').

Як бачимо, відмови в цьому разі мають ритуальний, удаваний характер. Однак, звичайно, трапляються і справжні відмови, коли гості вже ситі або мають намір іти додому. За таких умов одна з вимог **ta'ārof**-у, що висувається до господарів, полягає в тому, аби переконали гостей продовжити гостювання якомога довше, пропонуючи їм різні наїдки, фрукти, чай тощо. Попри дещо наполегливий характер таких пропозицій це сприймається гостями як знак поваги і сердечного ставлення до них. За відсутності таких дій з боку господаря про нього можуть сказати: *یه تعارف خشک و خالی کرد* **ye ta'ārof-e xošk-o xāli kard** (букв. 'зробив сухий і порожній **ta'ārof**'), тобто зробив пропозицію один раз або недостатньо напосідав на пропонованому [Koutlaki, 2002, p. 1742]. Цікаво зауважити, що деякі інформанти повідомляли про випадки, коли гості були змушені залишити обідній стіл напівголодними через те, що їм не запропонували почастуватися з достатньою наполегливістю [Koutlaki, 2002, p. 1746].

Розглянемо діалог, записаний С. Коутлаккі [Koutlaki, 2002, pp. 1744–1745] у комунікативній ситуації, коли чоловік А (близько 30 років) і його дружина Д (близько 20 років) відвідують своїх друзів В і С. Наведений уривок відображає контекст, у якому А повідомляє про бажання йти додому, проте у відповідь чує наполегливі пропозиції з боку господарів ще трохи погостювати:

A: na dige mā yavāš yavāš berim dige. *Ні, ми вже потроху підємо (додому).*

C: ye mive boxorin. *Скуштуйте фрукти.*

A: na dige motešakker, na dige xeili mamnun. *Ні, дякую, дуже дякую.*

B: bābā šomā ye sā'at vāistādin. *Друже, ви лише годину побули.*

C: čerā, ta'ārof mikonin? *Чому ви відмовляєтеся? Через таароф?*

A: na bābā, ce ta'ārofi... na man al'ān hanuz gelu-m dorost hesābi xub našode. *Ні, звичайно, який таароф... Ні, у мене ще горло трохи болить.*

C: xob ye mowz boxorin, ye mowz, mive-ye zarardir nadārim. Sib-o mowz. *Ну, тоді з'їж банан, банан не зашкодить (твоєму горлу). Яблуко чи банан.*

(Звертається до D) *šomā šir mixori biyāram yā miri xune? Вам принести молока чи підете додому?*

D: *na dige mersi. Hi, дякую.*

C: *čāi naxordin, čāi mixorin hoseyn āqā? Ви чаю не попили, поп'єте чаю, пане Хосейне?*

A: *na xeyli motešakker, mā dige bāyad boland šim, kot-am-o bepušam. Hi, дуже вам дякую, але нам вже справді треба підводитися й одягатися.*

C: *ye mive boxorin berin, bezār xānom mowz-eš-o boxore. Dah-o nim-e hālā. Скуштуйте фрукти, тоді йдіть. Нехай дружина з'їсть свій банан. Зараз (тільки) пів на одинадцять.*

Отже, у цьому діалозі можна побачити, як господар С, наполегливо пропонуючи фрукти і чай, від яких А неодноразово відмовляється, запитує, чи не робить це він через *ta'ārof* (*ta'ārof mikonin?* 'ви робите *та'ароф*?' у значенні 'це відмова через *та'ароф*?'), що вказує на визнання мовцями соціальних конвенцій, згідно з якими як пропонування, так і відмови від пропонованого є частиною ритуалу ввічливості.

Прийнята в іранському суспільстві конвенція, згідно з якою від будь-якої пропозиції треба спочатку відмовитися, а в разі бажання прийняти її погоджуватися лише після особливого наполягання другої сторони, поширюється й на більш формальну соціальну комунікацію. Як зазначають дослідники, у формальному спілкуванні негайне прийняття пропозиції може розцінюватися як прояв невічливості [Dastpak, Mollaei, 2011, p. 40; Taleghani-Nikazm, 1998, p. 3].

Справа ускладняється тим, що в перськомовній комунікації не лише відмови, а й пропозиції можуть мати несправжній, удаваний характер. Носіями мови це також розцінюється як прояв *ta'ārof-y*, що можна продемонструвати на прикладі міркувань двох іранців, які мешкають у США й обговорюють у своїх блогах труднощі, пов'язані з роз'ясненням специфіки цього культурного феномена для своїх американських приятелів. Вони тлумачать *ta'ārof* як своєрідний комунікативний акт, під час якого одна сторона із ввічливості щось пропонує, попри відсутність наміру це віддавати, а друга – має ввічливо відмовитися від пропонованої речі, хай навіть і бажаної. Водночас кожна зі сторін усвідомлює справжню мотивацію такої поведінки – "щоб гарно й суто по-перські виглядати" [Sharifian, 2007, pp. 40–41]. У контексті нашого дослідження цікавим є те, що самий феномен *ta'ārof-y* пояснюється через МА пропозицій і відмов.

Як бачимо, через те, що ззовні вдавана пропозиція може виглядати як цілком щира комунікативна дія, іноземець, незнайомий із прихованим змістом цієї схеми, може поводитися у звичний для нього спосіб і в разі зацікавленості навіть прийняти пропозицію, що своєю чергою може призвести до ускладнення подальшої комунікації. Можливо, поверхове знайомство з такою комунікативною поведінкою спонукає когось до висновку про нещирість перськомовних співрозмовників, проте насправді такі "комунікативні реверанси" є частиною ритуалу, який зазвичай є прийнятним для обох сторін. Отже, саму сутність іранського культурного комплексу *ta'ārof* можна пояснити через розглянуті нами МА.

Як один із різновидів офертивів, який виявляє яскраву етноспецифіку в перськомовному комунікативному просторі, можна розглядати МА "запрошення" (інвітиви). Огляд відповідної літератури засвідчує, що в багатьох культурних спільнотах функціонують запрошення двох типів: справжні та удавані (наприклад, щодо арабської лінгвокультури див. [Abdel Nady, 2015; Al-Khatib, 2006; Kadhim, Al-Hindawi, 2017], перської – [Babai

Shishavan, 2016; Dastpak, Mollaei, 2011; Eslami, 2005a; Koutlaki, 2002; 2009; Salmani-Nodoushan, 2006]).

Іранська дослідниця З. Есламі вказує: "За роки мого міжкультурного досвіду у Сполучених Штатах і спостережень за ірансько-американськими взаємодіями я була свідком того, що іранці іноді сприймають справжні запрошення американців як удавані (не призначені для сприйняття всерйоз) і тому відкидають їх, а американці інколи сприймають іранські удавані запрошення як справжні та приймають їх. На підставі цих міжкультурних непорозумінь часто формуються культурні стереотипи" [Eslami, 2005a, p. 453]. Про те саме повідомляє Ф. Шаріфіян, зауважуючи, що чітких правил, як відрізнити справжнє запрошення від удаваного в перській лінгвокультурі, не існує [Sharifian, 2007, p. 41]. Тобто можна зробити висновок, що попри констатацію наявності двох видів запрошень у різних лінгвокультурах алгоритм їхнього розмежування досі залишається науковою проблемою.

Критерії відокремлення справжніх запрошень від несправжніх уперше були виділені в західній лінгвопрагматичі [Isaacs, Clark, 1990; Wolfson, 1989]. Н. Вольфсон класифікує запрошення на два типи: однозначні та неоднозначні (unambiguous / ambiguous). На його думку, неоднозначні запрошення мають такі ознаки: а) час завжди залишається невизначеним; б) відповідь не потрібна (тобто немає запитання "так / ні"); в) майже завжди використовується модальний допоміжний засіб, як-от "повинен" або "мусиш". Прикладом неоднозначного запрошення може бути фраза: "Ми повинні колись зібратися". Е. Айзекс і Г. Кларк на позначення другого типу цього МА ввели поняття "вдавані запрошення" (ostensible invitations) і запропонували визначати їх за п'ятьма основними критеріями: 1) удавання (тобто запрошувач робить вигляд, що робить щире запрошення); 2) взаємне визнання (тобто взаємодіючі сторони взаємно визнають процес удавання); 3) змова (тобто запрошений належно реагує на вдавання запрошувача); 4) амбівалентність (тобто на запитання "Ви справді це маєте на увазі?" запрошувач не може щиро відповісти ні "так", ні "ні"); 5) основна мета запрошувача є прихованою [Isaacs, Clark, 1990, pp. 496–497].

Отже, взаємодіючі сторони нібито стають учасниками певної гри, вдаючи, що мають справу зі справжнім запрошенням: ініціатор надсилає, а адресат сприймає і відхиляє несправжнє запрошення так, ніби воно було справжнім. У цьому полягає сутність їхньої "змови" (приклади такої "змови" в арабському комунікативному просторі див. у [Abdel Nady, 2015, pp. 21–23, 25–28; Kadhim, Al-Hindawi, 2017, p. 137]). Проте інколи буває, що запрошений не в змозі правильно ідентифікувати запрошення, що надсилається, і тоді не вступає з ініціатором "у змову". Тому на додаток до п'яти визначених властивостей удаваних запрошень дослідники описують сім стратегій, які мовці використовують для виконання своїх намірів. Несправжність запрошення на певну подію, адресантом якого є учасник комунікації А, а адресатом – учасник комунікації Б, можна визначити за такими ознаками:

- 1) А надсилає запрошення, знаючи, що Б навряд чи зможе відвідати подію;
- 2) А запрошує Б лише після того, як той виявив бажання бути запрошеним;
- 3) А не наводить мотиваційних причин, крім соціальної ввічливості;
- 4) А не наполягає на своєму запрошенні;

5) А не надає деталей запрошення;

6) А виявляє невпевненість під час запрошення;

7) А супроводжує запрошення невідповідними репліками [Isaacs, Clark, 1990, pp. 498–502].

Іранські дослідники З. Есламі, М. Салмані-Нодушан, М. Дастпак і Ф. Молаї провели зіставне дослідження перських та англійських удаваних запрошень і дійшли висновку, що попри наявність вищезазначених ознак удаваності в МА обома мовами є деякі особливості, характерні лише для перської комунікативної культури [Dastpak, Mollaei, 2011; Eslami, 2005a; Salmani-Nodoushan, 2006].

Специфіка перськокомовних несправжніх запрошень полягає в тому, що вони можуть функціонувати як: вступні чи заключні частини телефонних розмов, завершальна стадія спілкування під час особистих зустрічей, неодмінний атрибут ситуації поводження в гостях тощо [Eslami, 2005a, p. 473]. Одна зі специфічних функцій удаваних запрошень – виступати в ролі подяки, про що пише В. Біман: "Типовий приклад цього – коли одна особа супроводжує або доставляє іншу додому. Запрошення у дверях зайти на чай або на вечерю є щирим виразом подяки чи поваги, але це зрідка буває щирим запрошенням, навіть якщо воно подане як прохання" [Beeman, 1986, pp. 185–186].

Вдавані запрошення виконують роль вияву поваги до відвідувача, який завітав без спеціального запрошення, у справі або з коротким діловим візитом. Правила ввічливості вимагають, щоб господар запросив його залишитися на обід чи вечерю (залежно від часу візиту), наприклад, фразою: **barā šām (nāhār) tašrif dāšte bāšin** 'залишайтесь на вечерю (обід)', однак від відвідувача очікується, що він зрозуміє вдаваність пропозиції, відмовиться і піде. С. Коутлаккі зауважує, що, на думку її інформантів, такі запрошення свідчать про гостинність і гарні манери господаря, який таким способом виявляє повагу до відвідувача. Натомість відсутність запрошення, навпаки, може інтерпретуватися як відсутність манер і належної уваги господаря до гостя, що погано позначиться на обличчі господаря. "Це частина ритуалу, яка є такою ж обов'язковою, як сказати "Salam" (Вітаю!) на початку розмови" [Koutlaki, 2009, p. 129].

У ситуації прийому гостей запрошення актуалізуються під час прощання. З боку гостя лунає запрошення на кшталт: **hatman bāyad manzel-e mā dower-e ham jam' šim** 'ми обов'язково повинні разом зібратися в нашому будинку'. У відповідь господарі можуть запросити гостей повторно завітати, зокрема такою фразою: **bāz ham tašrif biyārin** 'приходьте знову (ввічливо)'. Такі запрошення з обох сторін зазвичай мають удаваний, ритуальний характер. З одного боку, для гостей вони функціонують як традиційний спосіб ввічливо попрощатися і піти, дозволивши господарям зайнятися своїми справами, а з другого, для господарів – як спосіб виявлення ще більшої поваги до гостя і демонстрування розуміння вдаваності запрошення з його боку.

Ще один різновид удаваних запрошень, який часто спостерігається в ситуації прийому гостей, виникає тоді, коли гості засиділися допізна, і господарі пропонують їм залишитися на ночівлю. Вербально це виражається або у формі офертиву: **šab bemunid** 'залишайтесь на ніч', або квеситиву: **šab mimunid?** 'залишитесь на ніч?' У переважній більшості випадків такі пропозиції мають удаваний характер, оскільки основна мета господарів при цьому – продемонструвати свою

увагу й турботу про гостей, ще раз виявити до них прихильність. Удаваність такої пропозиції стає особливо відчутною в разі, якщо приміщення є невеликим за площею і господарям разом із гостями вочевидь буде неможливо або досить важко розміститися на ночівлю. Зрозуміло, що від таких пропозицій іранці зазвичай відмовляються, причому не вдавано, а цілком "щиро".

Це чудово демонструє наведений С. Коутлаккі приклад про несаможіжню жінку середнього віку, яка наполегливо пропонує чоловікові своїй племінниці лишитися в неї переночувати щоразу, як той навідується до неї, адже попри цілковиту неприпустимість прийняття такої пропозиції з огляду на наявні в мусульманському суспільстві обмеження саме така поведінка відбиває сутність **ta'ārof**-у і зумовлює зміцнення дружніх відносин [Koutlaki, 2002, p. 1746].

Варто зауважити, що розмежування справжніх і несправжніх запрошень навіть для самих іранців інколи викликає труднощі. З. Есламі провела дослідження, у якому попросила респондентів оцінити ступінь їхньої впевненості в тому, що запрошення були вдаваними чи справжніми, за шкалою Лікерта. Результати показали, що "є різні ступені удаваності в перських запрошеннях. Деякі запрошення явно удавані, інші – певною мірою удавані, а є такі, що їх не можна легко ідентифікувати як удавані чи справжні. Це такі запрошення, які спочатку можуть здаватися удаваними, але через кількість застосованого співрозмовником **ta'ārof**-у можуть бути неправильно інтерпретовані як справжні [Eslami, 2005a, p. 474]. Як здається комуніканту, який хоче зробити несправжнє запрошення, не варто зловживати **ta'ārof**-ом, інакше йому треба бути готовим до того, що його спантеличений візаві може прийняти вдаване запрошення за справжнє й погодиться на нього.

На відміну від параметрів, визначених західними дослідниками (схематичний характер запрошення, відсутність конкретики, розпливчастість, невпевненість ініціатора тощо), важливу роль у розрізненні справжніх і несправжніх запрошень відіграє лінгвістична форма, у якій робиться запрошення перською мовою. Якщо замість форм імперативу використовуються питальні або умовні конструкції (на кшталт: **čērā barā šām nemimudin** 'Чому б Вам не залишитися на вечерю?' або **āge mi munin ye čiz-e sāde dorost konam** 'Якщо залишитесь, тоді я щось просте приготую на вечерю'), то такі запрошення найімовірніше є вдаваними. Справжні запрошення оформляються імперативними конструкціями, відрізняються наполегливістю в разі відмови запрошеного, містять аргументацію ініціатора, чому його запрошення варто прийняти. Зокрема, запрошувач може заперечувати витрати та проблеми, пов'язані із запрошенням, применшувати свої зусилля у підготовці події, принижувати її значення, називаючи простою зустріччю, а не традиційним прийомом гостей тощо [Eslami, 2005a, pp. 477–478].

Отже, доходимо висновку, що для розрізнення перськокомовних удаваних і справжніх запрошень ознак, визначених західними дослідниками, виявляється недостатньо. Крім того, на противагу твердженням Е. Айзекса та Г. Кларка про те, що в англійській лінгвокультурі "удавані запрошення трапляються доволі зрідка" [Isaacs, Clark, 1990, p. 494], носії перської мови використовують удавані запрошення доволі часто у своїй повсякденній діяльності, вбачаючи в них прояв ритуальної ввічливості [Dastpak, Mollaei, 2011, p. 41; Eslami, 2005a, p. 478]. До того ж інколи вони можуть

застосовувати посилений ступінь аргументації для ініціації удаваних запрошень [Salmani-Nodoushan, 2006, p. 911], що ускладнює їхнє відмежування від справжніх запрошень.

Зрозуміло, що в очах неносія перської мови й культури вдавані МА можуть здаватися нав'язливими та лицемірними, оскільки вони виглядають як фіктивні, нещирі заяви, однак потрібно пам'ятати, що перськомовні учасники комунікації сприймають ці транзакції зовсім інакше. "Надання таких запрошень є частиною мистецтва, яке полягає у знанні того, як варто дотримуватися ритуальної ввічливості, щоб зберегти власну гідність і не зіпсувати свою репутацію, тобто жити згідно з очікуваннями суспільства" [Eslami, 2005a, p. 479]. Отже, несправжні пропозиції, запрошення і відмови від них у перському комунікативному просторі покликані сприяти збереженню обличчя комунікантів.

Наведемо ще декілька прикладів функціонування відмов перською мовою. МА відмови, так само як запрошення, можуть бути справжніми та вдаваними. Тут ми аналізуємо переважно вдавані відмови, які виконують ритуальну роль.

Уже згадана вище соціальна конвенція, згідно з якою від будь-якої пропозиції чи запрошення потрібно відмовитися принаймні один раз, а краще більше одного разу, стимулюючи таким способом більшу наполегливість ініціатора, спрямована на збереження і піднесення обличчя комунікантів (face-work). Несправжні ритуальні відмови настільки вкоринилися в перській системі ввічливості *ta'ārof*, що, як зауважує Г. Бабаї Шишаван, одним зі значень дієслова *ta'ārof kardan* (букв. 'робити *ta'ārof*') стало 'відмовлятися від прийому пропозиції або запрошення з кількох перших спроб' [Babai Shishavan, 2016, p. 69].

Як і у випадку з несправжніми запрошеннями, удавана відмова передбачає "змову" між мовцем і адресатом: вони обидва повинні свідомо відігравати свої ролі, досягаючи запланованої комунікативної мети. Розглянемо діалог, у якому вдавана відмова представлена в мінімізованій формі (наводимо за [Babai Shishavan, 2016, pp. 59–60]). Ситуація така: дві жінки однакового віку (28 років) – Неда і Мар'ям (нижче позначені як Н і М відповідно) – є подругами і живуть в одному будинку. Вони зустрічаються перед входом до будинку. Мар'ям повертається із продуктового магазину й несе дві сумки, які на вигляд є досить важкими. Неда пропонує Мар'ям допомогти віднести її сумки до квартири:

H: Aziz-am, bezār komak-et konam kisehā-ro bebarim bālā. Люба, дозволь мені допомогти тобі віднести сумки нагору.

M: Na, xeyli mamnun. Āxe zahmat miše barā-t. Hī, duje дякую. Це буде важко для тебе.

H: Zahmat-i nist. Sangin-e; tanhāyi nemituni bebari. Bezār komak-et konam. Не проблема. (Сумки) важкі; ти сама не зможеш їх віднести. Дозволь мені допомогти тобі.

M: Šarmande-am. Lotf mikoni. Дякую (букв. мені соромно). Це люб'язно з твого боку (і приймає пропозицію).

У цьому діалозі має місце вдавана відмова Мар'ям прийняти пропозицію допомоги з боку Неди, яка насправді видається за щирю. Ми розуміємо, що її відмова не є справжньою; їй потрібна допомога, але вона відмовляється від неї, не бажаючи турбувати Неду. Далі удаваність взаємно розпізнається мовцем і адресатом, і вони вступають "у змову": обидві учасниці інтеракції знають, що відмова не є справжньою і має місце удаваність, звідки впливає і подальше наполягання з боку

Неди. Якби на місці Неди був інший комунікант, а особливо такий, що не належить до відповідної комунікативної культури, він міг би не розпізнати вдаваність відмови Мар'ям і внаслідок цього не наполягав би більше на своїй допомозі. Останньою фразою *Šarmande-am* (букв. 'мені соромно') Мар'ям додатково визнає, що їй не зручно створювати клопіт для своєї подруги, віддаючи так належне максимі Скромності (про максими ввічливості в перському комунікативному просторі див. [Мазепова, 2020]).

Тепер розглянемо, як функціонує МА відмови в контексті грошових відношень. Удавані відмови можуть актуалізуватися в таких комунікативних ситуаціях: повернення боргу (коли позичальник удавано відмовляється від грошей, які повертає йому боржник), сплати за проїзд (коли водій удавано відмовляється від грошей, які сплачує йому пасажир), оплати товару в магазині чи на базарі (коли продавець удавано відмовляється від грошей, які сплачує покупець) тощо. Ситуацію з поверненням боргу ми розглядали раніше (див. [Мазепова, 2015, с. 344–345]), а тут проаналізуємо два діалоги, які ілюструють специфіку комунікативної поведінки в ситуаціях сплати за проїзд та оплати товару в магазині.

Дослідник Г. Бабаї Шишаван [Babai Shishavan, 2016, p. 65] наводить приклад удаваної відмови від грошей з боку водія таксі. Ситуація така: у таксі один із пасажирів (студент університету приблизно 20–25 років) і водій таксі обговорюють політичну й економічну ситуацію в країні (Іран). Вони вперше зустрічаються і не знають один одного. Пасажир (П), виходячи з таксі, пропонує водію (В) оплатити проїзд:

П: xeyli mamnun āqā-ye rānande, kerāye-ye mā čegad miše? Щиро дякую, пане водію, скільки з мене?

В: hičči bābā, mehmun-e man bāšin. Не треба нічого, будьте моїм гостем.

П: xeyli mamnun, salāmat bāšin. Щиро дякую, будьте здорові.

В: Vāllāh, ta'ārof nemikonam. Mamlekat be javunā-yi mesl-e šomā ehtiyāj dāre. Клянусь Аллахом, я не роблю *ta'ārof*. Цій країні потрібні такі молоді люди, як ви.

П: xeyli mamnun. mamlekat be hama-mun ehtiyāj dāre, čegad miše? Велике спасибі. Усі ми потрібні країні. Скільки з мене?

В: 1200 tomans. 1200 туманів. (Пасажир оплачує проїзд і виходить із таксі.)

Очевидно, що в цій ситуації очікується сплата за проїзд у таксі, оскільки і пасажир, і водій усвідомлюють, що має місце соціальна послуга, за яку треба сплачувати. Однак, незважаючи на свій справжній намір прийняти оплату за проїзд, водій таксі двічі відмовляється її брати й навіть намагається переконати пасажирів, що його відмова справжня, кажучи: "Клянусь Аллахом, я не роблю *ta'ārof*". Проте, як ми розуміємо, він каже це для того, аби виявити повагу до клієнта. Це очевидно з його наступного компліментарного зауваження, яке підносить обличчя співрозмовника ("Цій країні потрібні такі молоді люди, як ви"). Самий контекст і усвідомлення обома учасниками інтеракції необхідності оплати відповідної соціальної послуги свідчать про те, що це не справжня відмова, і в комунікації порушена максима щирості. Крім того, ще одним показником несправжності відмови в цьому прикладі є низький ступінь знайомства мовців. Пасажир і водій зустрічаються вперше, і між ними немає ані стосунків, ані попереднього знайомства, які б зумовили справжню відмову від оплати за проїзд.

Найяскравіше вдавана відмова виявляється в комунікативній ситуації розрахунків на базарі або в магазині, а надто у разі, якщо покупцем є близький знайомий або друг продавця. Тоді вдавана відмова продавця від грошей за товар переростає в нескінченний обмін люб'язностями, який може набувати дещо театралізованого характеру.

Розглянемо діалог, що відбувся на Центральному базарі Тегерана (наводимо за [Koutlaki, 2002, pp. 1751–1753]). Учасники: J – крамар, який супроводжує свого друга H і його дружину, поки вони ходять по магазинах. Вони відвідують магазин, який належить одному із його знайомих – S. Уривок починається, коли H і його дружина вибрали те, що хотіли, і J допомагає їм розрахуватися.

J: jarime naqdi kon mā-ro. Розрахуйте нас (букв. Оштрафуйте нас).

S: bāše bābā, čiz-i nist. Не треба, друже. Це дрібниці.

J: qorbun-et beram. Спасибі (букв. буду жертвою за вас).

S: boro jafar jun. Облиш це, дорогий Джафаре.

(J каже щось нерозбірливо H.)

H: āqā qorbun-et. Дякуємо вам (букв. буду жертвою за вас).

J: fadā-t šam. Спасибі (букв. буду жертвою за вас).

S: vāllāh, bedun-e ta'ārof. Клянусь, без таарофа.

J: ali jun bebin...az maqāze-ye xod-emun dārim mibarim dige. Послухай, друже Алі... це ж ми (наче) купуємо з нашої власної крамниці.

S: boro jafar āqā. Облиш це, пане Джафаре.

H: āqā, qorbān-e šomā, xeili mamnun. Дякую, пане, це дуже приємно.

S: qābel-e šomā-ro nadāre. Прошу, це вас не варте (у значенні: можете так забирати).

J: qorbun-et beram, xeili mamnun. Дякуємо пане, ви дуже добрі (букв. буду жертвою за тебе).

(S на калькуляторі вираховує знижку із загальної суми)

S: hezār-o punsad. Тисяча п'ятсот.

J: xodā be-het barekat bede, qorbun-et beram. Нехай Бог благословить тебе. Дуже дякую (букв. буду жертвою за тебе).

(H протягує S гроші)

S: qābel-i nadāre āqā. Це не варте того, пане (у значенні: можете гроші залишити собі).

H: xeili mamnun, qorbān-e šomā. Дуже дякуємо, пане. Ви дуже добрі (букв. Буду жертвою за вас).

S: āqā, jān-e man. Клянусь своєю душею, пане.

H: xeili motešakker-am az lof-e šomā. Дуже дякую за вашу доброту.

(S намагається повернути частину грошей у руки J, але той відмовляється їх брати)

S: bezār bāše. Залиш це собі.

(S всовує гроші в руку J і той нарешті їх бере)

J: dast-et dard nakone. Дякую (букв. Нехай не заболить твої руки).

H: xeili mamnun-am, qorbān-e dast-e šomā. Дуже дякую вам. Дуже дякую (букв. Буду жертвою за ваші руки).

S: xāheš mikonam, xodā be-hetun barekat bede. Прошу, нехай Господь благословить вас.

У цьому діалозі звертає на себе увагу наявність шаблонних виразів. Один із них – **qābel-i nadāre** ('це вас не вартує') у значенні 'це дрібниці, нічого вартісного', яким в Ірані зазвичай власник крамниці (або водій таксі) номінально відмовляється від платні, що ніколи не означає буквальної відмови від грошей. Такі ритуальні відмови служать подвійній меті: з одного боку, вони зберігають обличчя мовця, оскільки демонструють його

щедрість і щирість, але з другого – поліпшують обличчя адресата, оскільки так йому висловлюється повага з боку продавця (водія).

Два інші вирази – **qorbun-et beram** (варіант: **qorbun-e šomā**) та **fadā-t šam** – належать до безеквівалентної лексики (тобто лексики, що позначає предмети, явища, процеси, відсутні в культурі реципієнта, а тому не має повних або часткових відповідників (еквівалентів) серед лексичних одиниць іншої мови). Обидва вирази мають ключове слово "жертва" (قربان **qorbān** / فدا **fadā**) і буквально означають готовність мовця пожертвувати своїм життям заради співрозмовника. За відсутності еквівалентів в українській та й в інших мовах, зазвичай обидва вирази перекладаються способом "наближений переклад", а саме як "Дякую!" у значенні 'ви дуже люб'язні (що таке сказали / зробили)'.

Варто зауважити, що у вищенаведеному уривку кількість ритуальних відмов вища, ніж у будь-якому стандартному торговельному обміні, де співрозмовники абсолютно незнайомі. Якщо комуніканти знайомі, вважається, що обличчю співрозмовника потрібно приділити більше уваги. Хоча всім учасникам вищенаведеної інтеракції із самого початку зрозуміло, що вони виконують певний ритуал, однак S відчуває, що він повинен відмовитися від платежу з більшою наполегливістю, ніж зазвичай (він навіть клянеться Богом, що це серйозно). Уся ця наполегливість підсилює не лише його власне обличчя, демонструючи щедрість і гостинність, а й обличчя J перед його другом H, а також обличчя самого H, яким виказується підкреслена повага. Після кожної його відмови J і H дякують йому різними виразами вдячності, якими рясніє перська мова. Функція цих виразів вдячності – відмова, а не прийняття пропозиції S, як можна було б подумати: J і H дякують S за те, що він виказав їм повагу і потурбувався про їхнє обличчя. Варто зазначити, що ця відмова аж ніяк не псує обличчя S, а є очікуваною та належною відповіддю на його пропозицію. Очевидно, S відчуває, що надто швидко прийняття платежу зашкодить як його обличчю, так і обличчю J, адже про нього можуть подумати як про людину, яка надто піклується про свій дохід, а J вважає, що його розглядають лише як джерело прибутку, залишаючи поза увагою людський елемент. J допомагає йому вийти із ситуації, натакнувши, що він може зробити знижку (репліка "це ж ми (наче) купуємо з нашої власної крамниці"), що він зрештою і робить, хоча навіть після цього все одно двічі відмовляється від грошей. Загалом у такій невеличкій транзакції ми нараховуємо вісім відмов.

Отже, можна зробити висновок, що якщо вдавані запрошення в перському комунікативному просторі інколи функціонують як вияв вдячності одного з комунікантів (наприклад, у випадку, коли його підвезли додому), то самі подяки, оформлені виразами на кшталт **qorbun-e šomā**, можуть функціонувати як відхилення, а не прийняття несправжньої відмови від грошей (як у вищенаведеному діалозі).

Цікаво зауважити, що подібна комунікативна поведінка, пов'язана з ритуальними відмовами, характерна не лише для Ірану, а й для інших азіатських країн, у яких усталені конвенції вимагають спочатку відхилити будь-яку пропозицію і бажано не один раз. Як і в перській лінгвокультурі, наполегливість ініціатора пропозиції, що йде за відмовою, розцінюється як вияв поваги до адресата, піклування про його обличчя, а разом і як комунікативна дія, спрямована на збереження обличчя самого мовця [Babai Shishavan, 2016, p. 81; Chen, Ye,

Zhang, 1995, p. 152; Eslami, 2010, p. 238; Kadhim, Al-Hindawi, 2017, p. 136].

Такі соціальні конвенції вкорінені в культурах Сходу з давніх-давен, прикладом чого може бути комунікативна ситуація "гість – господар" у Давньому Китаї (наводимо за [Бацевич, 2010, с. 112–113]): "Гість повинен був обов'язково принести господарю подарунок, причому останній залежав від рангу господаря (наприклад, шийдаифу 'вченому' потрібно було приносити фазана). На стук гостя до воріт виходив слуга і, дізнавшись про мету візиту, говорив: "Мій господар не сміє Вас прийняти. Ідіть додому. Мій господар сам навідається до Вас". Говорячи це, слуга повинен був кланятися і тримати руки перед грудьми. Відвідувач, також тримаючи руки перед собою і нахиливши голову вперед, повинен був відповісти: "Я не смію завдавати клопоту Вашому господареві. Дозвольте мені зайти і вклонитися йому". Слуга повинен був відповісти наступним чином: "Це занадто велика честь для мого господаря. Вертайтеся додому. Мій господар негайно прийде до Вас". Перша відмова прийняти гостя носила назву "церемоніальної промови", друга – "настійливого мовлення". Після неї гість повинен був знову повторити свої наміри. Слуга, вислухавши гостя в третій раз, йшов до господаря і повернувшись, говорив: "Якщо Ви не приймаєте нашу настійливу відмову, мій господар негайно вийде зустрітись з Вами. Але подарунок господар не сміє прийняти". Тоді гість повинен був тричі відмовитись від зустрічі з господарем, якщо його подарунок не приймуть. Тільки після цього господар виходив за ворота і приймав гостя".

Усе вищевикладене свідчить, що в міжкультурній комунікації із представниками східних лінгвокультур загалом і з носіями перської мови зокрема варто знати про особливості функціонування розглянутих нами МА. За спостереженням дослідників, незнання іноземцями специфіки такої мовленнєвої поведінки іранців неодноразово призводило до непорозуміння і формування стереотипів. Нездатність відрізнити вдавані МА від справжніх, недостатність наполегливості під час ініціації справжніх запрошень і пропозицій, негайне прийняття вдаваних запрошень і пропозицій тощо – це лише деякі з можливих помилок, які можуть призвести до збоїв у міжкультурній комунікації. Треба пам'ятати, що навіть спілкуючись англійською мовою, іранці продовжують діяти в межах своєї системи ввічливості, а тому варто бути готовими правильно реагувати на справжні і вдавані МА й загалом демонструвати обізнаність у правилах їхньої комунікативної культури.

Отже, проведене дослідження дозволяє зробити декілька висновків:

1. Пропозиції та відмови в перській комунікативній культурі – це МА, які є ритуальними за своєю суттю і не можуть кваліфікуватися як такі, що несуть загрозу обличчю комунікантів. Тому вони заслуговують на детальне вивчення й аналіз, оскільки в міжкультурній комунікації незнання специфіки функціонування цих МА може призвести до непорозуміння.

2. Пропонування будь-якої допомоги і запрошення в перському комунікативному просторі – це передусім вияв турботи, піклування, уваги. Однак потрібно зважати на наявність удаваних МА, які не розраховані на прийняття реципієнтів, а виконують ритуальну роль засобів ввічливості. Інколи вдавані запрошення функціонують у ролі подяки за надану послугу.

3. Вдавані відмови – невід'ємна частина ввічливо-го спілкування. Від кожної пропозиції чи запрошення

потрібно спочатку відмовитися, що буде сигналом готовності підтримувати відповідну конвенцію спілкування, а погоджуватися лише після настійливого наполягання ініціатора. Така відмова має робитися м'яко й аргументовано, щоб не завдати шкоди обличчю співрозмовника.

4. Для неносіїв перської мови й культури вдавані МА можуть здатися нав'язливими та лицемірними, оскільки вони виглядають як фіктивні, нещирі заяви, однак потрібно пам'ятати, що перськомовні учасники комунікації сприймають ці транзакції зовсім інакше, і бути готовими правильно реагувати на них.

5. Пропозиції та відмови в кожній лінгвокультурній спільноті мають специфічні особливості функціонування, водночас східні комунікативні культури з огляду на їхній колективістський і ширококонтекстний характер мають багато спільного, що відрізняє їх від західних культур. Тому перспективним є зіставне дослідження МА, показових для різних мовно-культурних ареалів, із метою встановлення спільного та відмінного у специфіці їхнього функціонування.

Список використаних джерел

- Бацевич Ф. С. Лінгвокультурні аспекти комунікативної толерантності. *Соціокультурні проблеми людини*. 2010. № 5. С. 108–119.
- Мазепова О. В. Внутрішній світ людини у перському лінгвокультурному просторі : монографія. Київ : Видавничий дім Дмитра Бураго, 2015. 440 с.
- Мазепова О. В. Іранська комунікативна культура через призму теорії мовленнєвих актів. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Східні мови та літератури*. 2021. Вип. 1(27). С. 17–21.
- Мазепова О. В. Максими ввічливості в контексті комунікативної поведінки носіїв перської мови. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Східні мови та літератури*. 2020. Вип. 1(26). С. 19–22.
- Abdel Hady S. The Pragmatic Functions of the Ostensible Communicative Act of Invitation in Jordanian Arabic. *SKY Journal of Linguistics*. 2015. Vol. 28. P. 7–35.
- Al-Khatib M. A. The pragmatics of invitation making and acceptance in Jordanian society. *Journal of Language and Linguistics*. 2006. Vol. 5, no. 2. P. 272–294.
- Aryanpur Kashani A., Aryanpur Kashani M. Aryanpur Persian-English Dictionary. Tehran : Amir-Kabir Publications, 1986. 605 p.
- Babai Shishavan H. Refusals of invitations and offers in Persian: Genuine or ostensible? *Journal of Politeness Research*. 2016. Vol. 12, no. 1. P. 55–93.
- Beeman W. O. Language, Status and Power in Iran. Bloomington, IN : Indiana University Press, 1986. 280 p.
- Brown P., Levinson S. Politeness: Some Universals in Language Usage. Cambridge : Cambridge University Press, 1987. 358 p.
- Chen X., Ye L., Zhang Y. Refusing in Chinese. *Pragmatics of Chinese as native and target language* / ed. by G. Kasper. Honolulu, HI : Second Language Teaching & Curriculum Center, University of Hawaii at Manoa, 1995. P. 119–164.
- Dastpak M., Mollaei F. A Comparative Study of Ostensible Invitations in English and Persian. *Higher Education and Social Science*. 2011. Vol. 1, no. 1. P. 33–42.
- Eslami Z. R. Invitations in Persian and English: Ostensible or genuine? *Intercultural Pragmatics*. 2005a. Vol. 2–4. P. 453–480.
- Eslami Z. R. Raising the pragmatic awareness of language learners. *ELT journal*. 2005b. Vol. 59, no. 3. P. 199–208.
- Eslami Z. R. Refusals: How to develop appropriate refusal strategies. *Speech Act Performance: Theoretical, empirical and methodological issues* / ed. by A. Martínez-Flor, E. Usó-Juan. Amsterdam : John Benjamins Publishing Company, 2010. P. 217–236.
- Goffman E. On face-work: an analysis of ritual elements in social interaction. *Communication in face-to-face interaction* / ed. by J. Laver, S. Hutcheson. Harmondsworth : Penguin, 1972. P. 319–346.
- Gu Y. Politeness phenomena in modern Chinese. *Journal of Pragmatics*. 1990. Vol. 14, no. 2. P. 237–257.
- Ide S. Formal forms and discernment: two neglected aspects of universals of linguistic politeness. *Multilingua*. 1989. Vol. 8, no. 2–3. P. 223–248.
- Isaacs E. A., Clark H. H. Ostensible Invitations. *Language in Society*. 1990. Vol. 19, no. 4. P. 493–509.
- Kadhim B. J., Al-Hindawi F. H. Pragmatics of Ostensible Invitations in Iraqi Arabic: Function Analysis. *Advances in Language and Literary Studies*. 2017. Vol. 8, no. 6. P. 132–140.
- Koutlaki S. A. Offers and expressions of thanks as face enhancing acts: Tæ'arof in Persian. *Journal of Pragmatics*. 2002. Vol. 34, no. 12. P. 1733–1756.

Koutlaki S. A. Two sides of the same coin: How the notion of 'face' is encoded in Persian communication. *Face, communication, and social interaction* / ed. by F. Bargiella-Chiappini, M. Haugh. London : Equinox, 2009. P. 115–133.

Mao L. R. Beyond politeness theory: 'face' revisited and renewed. *Journal of Pragmatics*. 1994. Vol. 21. P. 451–486.

Matsumoto Y. Re-examination of the universality of face: politeness phenomena in Japanese. *Journal of Pragmatics*. 1988. Vol. 12. P. 403–426.

Salmani-Nodoushan M. A. A comparative sociopragmatic study of ostensible invitations in English and Farsi. *Speech Communication*. 2006. Vol. 48, no. 8. P. 903–912.

Sharifian F. Cultural conceptualisations in learning English as an L2: Examples from Persian-speaking learners. *Iranian Journal of Language Teaching Research*. 2013. Vol. 1, no. 1. P. 90–116.

Sharifian F. L1 cultural conceptualizations in L2 learning. The case of Persian speaking learners of English. *Applied Cultural Linguistics: implications for second language learning and intercultural communication* / ed. by F. Sharifian and G. B. Palmer. Amsterdam ; Philadelphia, PA : John Benjamins Publishing Company, 2007. P. 33–51.

Taleghani-Nikazm C. Politeness in Persian interaction: The Preference Format of Offers in Persian. *Crossroads of Language, Interaction, and Culture*. 1998. Vol. 1. P. 3–11.

Wolfson N. Perspectives: Socio-linguistics and TESOL. Cambridge ; New York, NY : Newbury House, 1989. 319 p.

References

Abdel Hady, S., 2015. The pragmatic functions of the ostensible communicative act of invitation in Jordanian Arabic. *SKY Journal of Linguistics*, 28, pp. 7–35.

Al-Khatib, M. A., 2006. The pragmatics of invitation making and acceptance in Jordanian society. *Journal of Language and Linguistics*, 5(2), pp. 272–294.

Aryanpur Kashani, A. and Aryanpur Kashani, M., 1986. *Aryanpur Persian-English dictionary*. Tehran: Amir-Kabir Publications.

Babai Shishavan, H., 2016. Refusals of invitations and offers in Persian: Genuine or ostensible? *Journal of Politeness Research*, 12(1), pp. 55–93.

Batsevych, F. S., 2010. Linhvokulturni aspekty komunikativnoi tolerantnosti. *Sotsiohumanitarni Problemy Liudyny*, (5), pp. 108–119.

Beeman, W. O., 1986. *Language, status and power in Iran*. Bloomington, IN: Indiana University Press.

Brown, P. and Levinson, S., 1987. *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.

Chen, X., Ye, L. and Zhang, Y., 1995. Refusing in Chinese. In: G. Kasper, ed. *Pragmatics of chinese as native and target language*. Honolulu, HI: Second Language Teaching & Curriculum Center, University of Hawaii at Manoa, pp. 119–164.

Dastpak, M. and Mollaei, F., 2011. A comparative study of ostensible invitations in English and Persian. *Higher Education and Social Science*, 1(1), pp. 33–42.

Eslami, Z. R., 2005a. Invitations in Persian and English: Ostensible or genuine? *Intercultural Pragmatics*, 2–4, pp. 453–480.

Eslami, Z. R., 2005b. Raising the pragmatic awareness of language learners. *ELT Journal*, 59(3), pp. 199–208.

Eslami, Z. R., 2010. Refusals: How to develop appropriate refusal strategies. In: A. Martínez-Flor and E. Usó-Juan, eds. *Speech act performance: Theoretical, empirical and methodological issues*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company, pp. 217–236.

Goffman, E., 1972. On face-work: an analysis of ritual elements in social interaction. In: J. Laver and S. Hutcheson, eds. *Communication in face-to-face interaction*. Harmondsworth: Penguin, pp. 319–346.

Gu, Y., 1990. Politeness phenomena in modern Chinese. *Journal of Pragmatics*, 14(2), pp. 237–257.

Ide, S., 1989. Formal forms and discernment: two neglected aspects of universals of linguistic politeness. *Multilingua*, 8(2–3), pp. 223–248.

Isaacs, E. A. and Clark, H. H., 1990. Ostensible invitations. *Language in Society*, 19(4), pp. 493–509.

Kadhim, B. J. and Al-Hindawi, F. H., 2017. Pragmatics of ostensible invitations in Iraqi Arabic: Function analysis. *Advances in Language and Literary Studies*, 8(6), pp. 132–140.

Koutlaki, S. A., 2002. Offers and expressions of thanks as face enhancing acts: Tæ'arof in Persian. *Journal of Pragmatics*, 34(12), pp. 1733–1756.

Koutlaki, S. A., 2009. Two sides of the same coin: How the notion of 'face' is encoded in Persian communication. In: F. Bargiella-Chiappini and M. Haugh, eds. *Face, communication, and social interaction*. London: Equinox, pp. 115–133.

Mao, L. R., 1994. Beyond politeness theory: 'face' revisited and renewed. *Journal of Pragmatics*, 21, pp. 451–486.

Matsumoto, Y., 1988. Re-examination of the universality of face: politeness phenomena in Japanese. *Journal of Pragmatics*, 12, pp. 403–426.

Mazepova, O. V., 2015. *Vnutrishnii svit liudyny u perskomu linhvomentalnomu prostori*. Kyiv: Vydavnychiy dim Dmytra Buraho.

Mazepova, O. V., 2020. Maxims of politeness in the context of the communicative behavior of Persian native speakers. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Oriental Languages and Literatures*, 1(26), pp. 19–22.

Mazepova, O. V., 2021. Iranian communicative culture through the prism of theory of speech acts. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Oriental Languages and Literatures*, 1(27), pp. 17–21.

Salmani-Nodoushan, M. A., 2006. A comparative sociopragmatic study of ostensible invitations in English and Farsi. *Speech Communication*, 48(8), pp. 903–912.

Sharifian, F., 2007. L1 cultural conceptualizations in L2 learning. The case of Persian speaking learners of English. In: F. Sharifian and G. B. Palmer, eds. *Applied cultural linguistics: implications for second language learning and intercultural communication*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company, pp. 33–51.

Sharifian, F., 2013. Cultural conceptualisations in learning English as an L2: Examples from Persian-speaking learners. *Iranian Journal of Language Teaching Research*, 1(1), pp. 90–116.

Taleghani-Nikazm, C., 1998. Politeness in Persian interaction: The preference format of offers in Persian. *Crossroads of Language, Interaction, and Culture*, 1, pp. 3–11.

Wolfson, N., 1989. *Perspectives: Socio-linguistics and TESOL*. Cambridge: Newbury House.

Надійшла до редколегії 31.07.22

O. Mazepova, Dr. of Sci. in Philology, assoc. prof.

e-mail: mazepova.olena@gmail.com

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

THE SPEECH ACTS OF "OFFER" AND "REFUSAL" IN THE COMMUNICATIVE BEHAVIOR OF PERSIAN NATIVE SPEAKERS

The ethno-specific functioning of the speech acts of "offer" and "refusal" in the Persian-speaking communicative space is analysed. The division into positive and negative face, offered within the theory of linguistic politeness by sociolinguists P. Brown and S. Levinson is specifically applied in the context of the Persian politeness system ta'arof, which is of fundamental importance for understanding the communicative behavior of Persian native speakers. This is due to differences in some cultural values in Western and Oriental societies, in particular, the collectivist nature of Iranian society, where the interests of the community prevail over the interests of an individual. The high context of Persian linguistic culture is demonstrated by the fact that offers and refusals, qualified by the theory of linguistic politeness as face-threatening acts (FTA), are not perceived by Persian native speakers as those, since they are used as means of expressing politeness and contribute to the harmonization of relations between communicators. Special attention is paid to the analysis of ritual or ostensible offers and invitations, which are not supposed to be accepted immediately, but should demonstrate care and respect to the interlocutor. Ignorance of the rules of communication or neglecting these may cause the loss of speaker's face before his interlocutor. Refusals, like offers and invitations, can also be real or ostensible. The article considers only ostensible refusals, which in Persian cultural complex ta'arof serve as means of face-works and are regarded as integral parts of polite communication. It is thought that initially any offer or invitation should be rejected to demonstrate thus the readiness to follow the appropriate social convention, with any offer to be accepted only after tenacious insisting from the initiator's side. The refusal should be done in a gentle and reasonable way to avoid threatening the addressee's face. Meanwhile, not-native speakers of Persian may regard ostensible speech acts as imposing and hypocritical, since their true motivation is hidden from direct observation. Sometimes even native Iranians can hardly distinguish between real speech acts and ostensible ones. Therefore, a careful study of the specifics of their functioning is the key to successful intercultural communication with them. The analysis of offers and refusals functioning in various Oriental communicative cultures reveals many common features, which may provide remarkable perspectives for comparative researches in this field.

Keywords: the Persian language, theory of speech acts, ostensible speech act, politeness system, intercultural communication.