

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Центральноукраїнський державний педагогічний університет
імені Володимира Винниченка

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Volodymyr Vynnychenko Central Ukrainian State Pedagogical University

ISSN 2522-4743



***Матеріали VI Інтернет-конференції
«ІНОЗЕМНА МОВА У ПРОФЕСІЙНІЙ ПІДГОТОВЦІ
СПЕЦІАЛІСТІВ: ПРОБЛЕМИ ТА СТРАТЕГІЇ»***

***Sixth Internet Conference Proceedings
"FOREIGN LANGUAGE IN PROFESSIONAL
TRAINING OF SPECIALISTS: ISSUES AND
STRATEGIES"***

***збірник тез доповідей
[Електронний ресурс]
ONLINE BOOK OF ABSTRACTS***

***21 лютого 2022
February 21, 2022***

**Кропивницький – 2022
Kropyvnytskyi – 2022**

ISSN 2522-4743

ББК 81.2(3)

i – 67

УДК 4И

Збірник тез доповідей [Електронний ресурс] VI Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Іноземна мова у професійній підготовці спеціалістів: проблеми та стратегії». – Кропивницький: РВВ ЦДПУ ім. В. Винниченка, 2022. – 423 с.

Online Book of abstracts of the sixth International scientific and practical Internet conference “Foreign language in professional training of specialists: issues and strategies”. – Kropyvnytskyi: EPC of Volodymyr Vynnychenko Central Ukrainian State Pedagogical University, 2022. – 423 p.

*Друкується за рішенням вченої ради
Центральноукраїнського державного
педагогічного університету імені Володимира Винниченка
(протокол № 11 від 09 березня 2022 року)*

РЕДКОЛЕГІЯ:

Світлана Іванівна ШАНДРУК, доктор наук, професор (Кропивницький, Україна);

Ліна Леонідівна СМІРНОВА, доктор філософії, доцент (Кропивницький, Україна);

Prof. Dr. Eda USTUNEL (Mugla, Turkey);

PaedDr. Eva SMETANOVÁ (Zilina, Slovakia);

Dr. Magda AJTAY-HORVÁTH (Nyíregyháza, Hungary).

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Світлана Іванівна ШАНДРУК, доктор наук, професор (Кропивницький, Україна);

Ліна Леонідівна СМІРНОВА, доктор філософії, доцент (Кропивницький, Україна);

Олена Іванівна МОСКАЛЕНКО, доктор педагогічних наук, професор (Київ, Україна);

Еда УСТЮНЕЛЬ, доктор наук, професор (Mugla, Turkey);

Олена ГУНДАРЕНКО, доктор філософії (Zilina, Slovakia);

Єва СМЕТАНОВА, доктор філософії, професор (Zilina, Slovakia);

Жаміля Махсудовна БАКІРОВА, магістр пед.н., ст. викл. (Аркалик, Казахстан);

Єва ЛЕЛАКОВА, доктор філософії (Zilina, Slovakia);

Магда АДЖТАЙ-ХОРВАТ, доктор наук, професор (Nyíregyháza, Hungary).

***Оргкомітет не несе відповідальності за зміст науковий праць та
достовірність наведених фактологічних
та статистичних даних.***

ЗМІСТ

SECTION 1. CRITICAL ISSUES OF CONTEMPORARY PHILOLOGY. LITERATURE AND CULTURAL STUDIES

Алла ПАЛАДЬЄВА, Анастасія ШИЛЮК. КОНТЕКСТУАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ПАЛІТРИ ТАКТИК ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ОСОБИСТІСНИХ ХИТРОЦІВ У ДИСКУРСІ ПЕРЕМОВИН.....	13
Алла ПАЛАДЬЄВА, Дмитро ПАЛАМАРЧУК. КОМУНІКАТИВНІ ПАРАМЕТРИ ТЕКСТІВ КОНТРАКТІВ.....	15
Тетяна МАРЧЕНКО. НАЗВИ ГОРОДИНИ У РОМАНІ НАТАЛКИ СНЯДАНКО «ГЕРБАРИЙ КОХАНЦІВ».....	18
Геннадий ПРОКОФЬЕВ. КОМУНІКАТИВНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ИРОНИИ.....	20
Оксана ЗОСІМОВА, Юлія ЛИСЯНСЬКА. ВІДТВОРЕННЯ ЕМОЦІЙНО ЗАБАРВЛЕНОЇ ЛЕКСИКИ В АНГЛОМОВНОМУ ПЕРЕКЛАДІ ПОВІСТІ МАРКА ВОВЧКА «ІНСТИТУТКА».....	22
Микола БОРОДАНЬ. СУБ'ЄКТИ «ТОЧКИ ЗОРУ» У ФРАНЦУЗЬКОМУ НАРАТИВНОМУ ТЕКСТІ.....	24
Микола БОРОДАНЬ. РЕТРОСПЕКТИВНА «ТОЧКА ЗОРУ» У ФРАНЦУЗЬКОМУ НАРАТИВНОМУ ТЕКСТІ.....	27
Вікторія ЩЕРБАКОВА. СПЕЦИФІЧНІ ОЗНАКИ КОМПОНЕНТА «НАЦІЯ» У ФРАНЦУЗЬКІЙ МОВІ ФРАНЦІЇ.....	29
Вікторія ЩЕРБАКОВА. КОМПОНЕНТ «ЛЮДИНА, СІМ'Я, СУСПІЛЬСТВО» КОНЦЕПТУ «PATRIE» У ФРАНЦУЗЬКІЙ МОВІ КАНАДИ.....	31
Eva LELÁKOVÁ. CAMBRIDGE CORPUS OF ACADEMIC ENGLISH AS A SOURCE OF LINGUISTIC STUDIES.....	33
Oksana LEVCHENKO. FEATURES OF DISTANCE LEARNING IN CONDITIONS OF THE COVID-19 PANDEMIC.....	35
Оксана СТАРИК. ВИКОРИСТАННЯ ПРОЄКТНОГО НАВЧАННЯ ПІД ЧАС ВИВЧЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ ТА ЛІТЕРАТУРИ ДЛЯ СТУДЕНТІВ З ОСОБЛИВИМИ ОСВІТНИМИ ПОТРЕБАМИ.....	37
Алла КАЧАН, Алла ПАЛАДЬЄВА. ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ ТА ТИПОЛОГІЯ МОВЛЕНСЬВИХ СТРАТЕГІЙ І ТАКТИК.....	38
Ірина БІЛЕЦЬКА. ФУНКЦІОНУВАННЯ ОСОБИСТОГО ІМЕНІ В КОНТЕКСТІ ЛИСТУВАННЯ: НА МАТЕРІАЛІ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ.....	41
Olena HUNDARENKO, Daniel POLAČEK. LANGUAGE PECULIARITIES OF INSPIRATIONAL SPEECHES DURING COVID-19 PANDEMIC.....	43
Ботагоз ТУРГУМБЕКОВА. ЛИНГВОКУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКИЙ МЕТОД ОБУЧЕНИЯ ЯЗЫКАМ.....	45
Тетяна КУЗЬМЕНКО. ВІКОВЕ РОЗМЕЖУВАННЯ СУЧАСНОГО НІМЕЦЬКОГО ТА УКРАЇНСЬКОГО ЛЕКСИКОНУ.....	48
Юлія ЗАГРЕБНЮК. ВИКОРИСТАННЯ СЛЕНГУ СЕРЕД СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ В ПРОЦЕСІ ВИВЧЕННЯ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ У ВИЩИХ ЗАКЛАДАХ ОСВІТИ.....	50

Анастасія ГАНЧУК. ОМОНІМІЧНИЙ ЗАЙМЕННИК «IL» У БЕЗОСОБОВИХ КОНСТРУКЦІЯХ СУЧАСНОЇ ФРАНЦУЗЬКОЇ МОВИ.....	52
Анастасія ГАНЧУК. ЯВИЩЕ СИНТАКСИЧНОЇ ОМОНІМІЇ В СУЧАСНІЙ ФРАНЦУЗЬКІЙ МОВІ	54
Юлія ГРЕЧАНЮК. СЛОВОСКЛАДАННЯ ЯК СПОСІБ ФОРМУВАННЯ ФРАНЦУЗЬКИХ ІНДИВІДУАЛЬНО-АВТОРСЬКИХ НЕОЛОГІЗМІВ У РОМАНАХ САН- АНТОНІО.....	56
Юлія ГРЕЧАНЮК. ПОНЯТТЯ «НЕОЛОГІЗМ» І ЙОГО ТИПОЛОГІЯ	58
Тетяна МОРОЗ. АСИМЕТРІЯ ЯК ФІЛОСОФСЬКА ПРОБЛЕМА	61
Таміла ФІЛІППОВИЧ. ОСОБЛИВОСТІ ІСПАНОМОВНОГО ГАЗЕТНО- ПУБЛІЦИСТИЧНОГО ДИСКУРСУ.....	64
Ігор ГУРСЬКИЙ. ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ТЕРМІНУ «ТУРИСТИЧНИЙ ПУТІВНИК» У ПАРАДИГМІ СУЧАСНИХ ЛІНГВІСТИЧНИХ ПОШУКІВ.....	66
Тетяна КІБАЛЬНИКОВА. ЛЕКСИКО-СЕМАНТИЧНЕ ПОЛЕ «SCHOOL» У НАВЧАЛЬНИХ ТЕКСТАХ ПІДРУЧНИКІВ З АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ: ЛІНГВОКУЛЬТУРНИЙ АСПЕКТ	69
Гулжан АЙДАРОВА. АРХАІЗМИ В КАЗАХСКИХ ПОСЛОВИЦАХ И ПОГОВОРКАХ	71
Олена ПЕТРЕНКО. ЕЛЕМЕНТИ ЦИКЛІЧНОГО ЧАСУ У ФОЛЬКЛОРНО-МОВНІЙ КАРТИНІ NURSERY RHYMES.....	74
Крістіна САВИЦЬКА. КОГНІТИВНО-МАТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ДОМЕНУ КІЛЬКОСТІ В АНГЛІЙСЬКІЙ МОВІ	77
Юлія ТАРАНЕНКО. СИМВОЛІЗАЦІЯ АНГЛОМОВНИХ ФРАЗЕОЛОГІЗМІВ	79
Ольга КОЗІЙ. ЗАСОБИ ЕКСПРЕСИВНОГО СИНТАКСИСУ У МАЛІЙ ПРОЗІ У. ФОЛКНЕРА	82
Алла ПАЛАДЬЄВА, Валентина САВКА. ПОНЯТТЯ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА МОВЛЕННЄВОГО ЖАНРУ «ВЕБ-БРАУЗЕР».....	84
Алла ПАЛАДЬЄВА, Ірина НАЗАРЧУК. ПОНЯТТЯ «КАЛАМБУР»: ОГЛЯД РІЗНИХ ПІДХОДІВ	87
Алла ПАЛАДЬЄВА, Олександра ЗВІРЯКА. ПОНЯТТЯ «КОМУНІКАТИВНИЙ ЕТИКЕТ». НЕВЕРБАЛЬНІ ЗАСОБИ КОМУНІКАТИВНОГО ЕТИКЕТУ.....	89
Ірина ПЯНКОВСЬКА. МЕДІАТЕКСТ ЯК ОБ'ЄКТ ЕКОЛІНГВІСТИЧНОГО АНАЛІЗУ (НА МАТЕРІАЛІ НІМЕЦЬКОЇ МОВИ).....	91
Марія ВОЙЧЕНКО. ПРЕЦЕДЕНТНІСТЬ АНТРОПОНІМІВ У СКЛАДІ АНГЛІЙСЬКИХ ІДІОМ.....	93
Алина СИРАЗИЕВА. ХУДОЖЕСТВЕННАЯ ЛИТЕРАТУРА В НРАВСТВЕННОМ И ЭСТЕТИЧЕСКОМ ВОСПИТАНИИ ЧЕЛОВЕКА.....	95
Алина СИРАЗИЕВА. ПОСТИЖЕНИЕ ХУДОЖЕСТВЕННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ ЧЕРЕЗ ЧТЕНИЕ И АНАЛИЗ ТЕКСТА.....	98
Людмила ВЕРЕМІЮК, Анастасія ТКАЧЕНКО. ЛЕКСИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ НОВОЗЕЛАНДСЬКОГО ВАРІАНТУ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ НА ПРИКЛАДІ ІМЕННИКІВ.....	101
Людмила ВЕРЕМІЮК, Юлія ТИМОЩУК. ІСТОРІЯ ФОРМУВАННЯ АВСТРАЛІЙСЬКОГО ВАРІАНТУ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ	103
Vožena PETRÁŠOVÁ, Veronika KRIŽOVÁ. PHONETIC ICONICITY IN LITERATURE	105

КОНТЕКСТУАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ПАЛІТРИ ТАКТИК ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ОСОБИСТІСНИХ ХИТРОЦІВ У ДИСКУРСІ ПЕРЕМОВИН

Алла ПАЛАДЬЄВА, Анастасія ШИЛЮК (Умань, Україна)

У дискурсі перемовин як системній комунікативній інтеракції опонентів знаходить відображення явище інтеграції стратегій презентації – конвенціональних та маніпулятивних. У нашому дослідженні предметом лінгвістичного пошуку є дискурсивна реалізація маніпулятивної стратегії особистісних хитроцїв, яка репрезентована 13 тактиками: роздратування опонента, використання незнайомих для співрозмовника слів, теорій та термінів, уникнення обговорення, «самовладання», «здивування», лестощів, приниження опонента, звинувачення, прихованого звинувачення, критики, переваги, пошуку негативної інформації, псевдозгоди. На наш погляд, усі означені тактики об'єднані тим, що вони базуються на здійсненні маніпулятивного впливу на основі врахування індивідуально-психологічних особливостей усіх учасників ділових перемовин.

Уважаємо за доцільне окреслити способи дискурсивної реалізації тактики роздратування опонента, у фокусі якої – виведення опонента з рівноваги шляхом глузувань, несправедливих та безпідставних звинувачень. Свідченням ефективності її застосування є роздратування учасника перемовин, його помилкова та невігідна заява, яка не дозволить йому досягнути запланованого результату. Ця маніпулятивна тактика реалізується у прямій та завуальованій формах у поєднанні з іронією та непрямими натяками [2]. Здійснюючи мовний вплив, маніпулятор-опонент не лише прагне уникнути небажаного обговорення питань, але й репрезентувати об'єкт маніпулятивного впливу у невігідному світлі. З огляду на це, акцентується увага на неосвіченості, непоінформованості учасника у певній галузі. Більше того, маніпулятор звертає увагу співрозмовника на означенні його невідомого досвіду перемовин, який кристалізується у допущених помилках та провальних рішеннях. Таким чином, здійснюється мовний тиск на опонента, результатом якого є сумніви аудиторії в істинності висловлюваної ним інформації. У ході реалізації тактики знаходять відлуння такі маніпулятивні кліше: *“Haven't you met ... ? Don't you know elementary ... ?; ... what in this case could be discussed with you?!”*. У світлі зазначеного, наведені мовні вирази лише посилюють маніпулятивний вплив на спірозмовника.

Тактика використання незнайомих для співрозмовника слів, теорій та термінів застосовується лише, якщо опонент соромиться перепитувати та вдає те, що зрозумів значення невідомих термінів. Саме тому, нерозуміння мовною особистістю значення лексеми *eclectic*, наведеної у фрагменті дискурсу: *“Your statement is eclectic”*, може загнати її в глухий кут та змусити засумніватися у правильності висловлюваних ідей. За подібними фразами «замасковане» істинне прагнення дискредитувати особистісні якості чи ідеї одного з учасників ділової комунікації. Зауважимо, що використання термінів є не тактичним ходом, а невід'ємним атрибутом перемовин. Описана лінія поведінки набуває статусу тактики лише у тому випадку, коли ускладнення змісту висловлювань здійснюється на свідомому рівні для психологічного впливу на об'єкт маніпуляції.

Тактика уникнення обговорення реалізовується шляхом використання демонстративної образи у запропонованих дискурсивних фрагментах: “... *it's impossible to discuss complicated issues in a constructive manner with you ... ; ... Your offensive attacks and behaviour make it impossible to continue this meeting ... , ... I'll be ready to continue this meeting only if you control yourself ...*”. Недопущення мовної взаємодії маніпулятором здійснюється за допомогою використання прийомів виведення опонента з рівноваги, коли розгляд питань трансформується у суперечку, яка зовсім не пов'язана з основною темою перемовин. Ця тактика зазвичай корелює із так званими механічними хитрощами. У вітчизняних лінгвістичних студіях побутує думка, що до основних хитрощів слід віднести такі: перебивання, підвищення голосу, демонстративні акти поведінки, які висловлюють небажання слухати, яке є свідченням неповаги по відношенню до мовної особистості опонента. Результат застосування окреслених механічних хитрощів знаходить мовне відображення у такому фрагменті дискурсу перемовин: “... *it's simply impossible to speak (discuss some matters) with you, as you don't give any understandable answer to any question ...; ... it's simply impossible to speak (discuss some matters) with you, as you don't give a chance to object to you, to express any point of view which is different from yours ...*”.

Переходимо до аналізу тактики «самовладання». Іноді гнівну чи імпульсивну поведінку можна виправдати, якщо порушено проблему чесності сторін. Можна отримати більший зиск, приховуючи справжні емоції. Таку лінію поведінки можуть сприйняти за нерішучість, але вона дає час учаснику перемовин для того, щоб поміркувати над власною виваженою відповіддю.

Іноколи опоненти здійснюють дії, при цьому, не повідомляючи іншу сторону. Наприклад, вони можуть долучити представників конкуруючої компанії до процесу перемовин. Метою тактики «здивування» є відволікання іншої сторони від питання, що обговорюється: “*This is our lawyer who will sit in our meeting. Just happened to be here and is interested in the deal ...; We know delivery is critical. We cannot meet it without overtime. That raises the price 23%. We will make up the extra cost to you later. On another contract ...*”. До таких ситуацій неможливо підготуватися, але результатом реалізації означеної тактики може бути уповільнення процесу перемовин, підтекстом якого буде: “*Every time you pull a startle, it will lengthen the negotiation*”. Слід зазначити, що несподівані моменти не завжди плануються опонентами і можуть відбуватися завдяки збігу обставин. Тому, перш ніж вживати будь-яких заходів, учасники перемовин повинні визначити характер дій.

Лестоці також відносять до тактик перемовин: “*We think you are the right kind of the company for discuss these needs with ...*”.

Тактика приниження опонента реалізується у такому фрагменті дискурсу: “*The outlook is not terribly bright*”.

Тактика звинувачення передбачає критику поведінки, емоційної лінії та інтелектуальних здібностей іншого учасника перемовин. Опонента звинувачують у конфлікті або у виникненні проблеми, яка є його наслідком: “*You are being a real nuisance. You are the reason we can't come to any kind of agreement*”. Очевидною є кореляція окресленої тактики із тактикою прихованого звинувачення. Відмінність між ними полягає у тому, що критика не висловлюється шляхом прямого словесного впливу крізь призму «замаскованого» звинувачення [1]. Її контраверсійна сутність знаходить відлуння у такому фрагменті дискурсу

перемовин: *“I don't think that someone should get into bargaining if they know that they do not have the money necessary to buy”*.

При використанні тактики критики іншого під «приціл» словесного «нападу» потрапляють особистісні характеристики, переконання та цінності опонента: *“Oh Amy, how could I expect you to pay me in weekly installments when you can't even keep your checkbook balanced week to week?”*.

Тактика переваги передбачає, що учасники ділових перемовин, які є протилежними сторонами, неспроможні належним чином усвідомити суть справи. Проілюструємо це на основі використання релевантного мовного матеріалу: *“Dave, you are really not thinking about this logically. If you were, my points would all become clear”*.

Тактика пошуку негативної інформації уособлює особисту критику, «замасковану» у вигляді запитання. Учасник перемовин висловлює необхідність задовольнити інформаційну потребу, але запитання поставлене таким чином, що він висловлює критику та змушує опонента виправдовуватися. Наприклад: *“Why is that none of my offers are quite good enough for you?”*.

Тактика псевдозгоди передбачає, що маніпулятор висловлює часткову згоду з думкою опонента стосовно кола питань, яке обговорюються. За тоном голосу та невербальною поведінкою очевидним є те, що учасник перемовин не розділяє точку зору опонента: *“Payments till the end of the year? Sure ... no problem ...”*.

Узявши все до уваги, зауважимо, що описані у нашому дослідженні тактики не лише сприяють реалізації стратегії особистісних хитрощів, але й віддзеркалюють контраверсійну сутність самого дискурсу перемовин, яка базується на тому, що задля досягнення ефективного результату маніпулятор формулює та застосовує власні стратегічні «правила гри» із метою здійснення прихованого психологічного впливу.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Comfort J. Effective negotiating. Oxford: Oxford University Press, 1998. 96 p.
2. Niemeier S, Campbell Ch. P., Dirven R. The cultural context in business communication. John Benjamins Publishing Company, 1998. 269 p.

КОМУНІКАТИВНІ ПАРАМЕТРИ ТЕКСТІВ КОНТРАКТІВ

Алла ПАЛАДЬЄВА, Дмитро ПАЛАМАРЧУК (Умань, Україна)

Специфіка текстів контрактів зумовлена тим, що вони є реалізаторами комунікативно-інтенціональних установок обидвох учасників ділової комунікації. Текстовий компонент цих фрагментів ділового дискурсу акцентує увагу на високому рівні підготовки комунікантів, які виступають в ролі представників певної організації та конкретизуються у формі поданих номінацій. З огляду на це, ділові партнери одночасно виконують такі функції – адресантів та адресатів. Означена функціональна палітра реалізується в аспекті симетричності / несиметричності тексту. Рівноправність сторін, наділених правами та обов'язками, є вираженням симетричності, натомість несиметричність знаходить відлуння у тому, що в текстах юридичних документів неможливо виокремити єдиного адресанта та адресата. Це зумовлено тим, що партнери майже рівноправно реалізують комунікативно-інтенціональні установки, що є свідченням почерговості у виконанні окреслених вище функцій.