

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

Інститут педагогіки НАПН України

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Факультет іноземних мов

Навчально-науковий центр іноземних мов

Національний авіаційний університет

Рівненський державний гуманітарний університет

Українська асоціація дослідників освіти

# **ІННОВАЦІЇ В СУЧАСНІЙ ОСВІТІ: УКРАЇНСЬКИЙ ТА СВІТОВИЙ КОНТЕКСТ**

Матеріали

V Міжнародної науково-практичної

Інтернет-конференції

(Умань, 20 жовтня 2022 р.)

Умань  
2022

ЗАНЯТТЯХ З АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ.....	93
<b>Ольга Комар</b>	
ВИКОРИСТАННЯ КОМУНІКАТИВНОГО ПІДХОДУ ДО ВИВЧЕННЯ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ ПІД ЧАС ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ.....	95
<b>Ілона Костікова</b>	
ВИВЧЕННЯ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ ДІТЬМИ.....	98
<b>Сергій Куценко</b>	
ВІДЕОМАТЕРІАЛИ ЯК ІСТОРИЧНЕ ДЖЕРЕЛО: ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТА ПЕРЕВІРКИ.....	101
<b>Інна Лаухіна</b>	
СЛОВОСКЛАДАННЯ ЯК СПОСІБ ФОРМУВАННЯ ФРАНЦУЗЬКИХ ІНДИВІДУАЛЬНО-АВТОРСЬКИХ НЕОЛОГІЗМІВ У РОМАНАХ САН-АНТОНІО.....	105
<b>Oksana Levchuk</b>	
KEY PRINCIPLES FOR EFFECTIVE VOCABULARY TEACHING.....	108
<b>Victor Lytvunenko</b>	
L'ENGAGEMENT POLITIQUE ET LITTÉRAIRE D'ALBERT CAMUS.....	112
<b>Наталія Мельник, Олена Ковтун, Ганна Коріння</b>	
ТЕХНОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ ЗАНЯТЬ З ФАХОВОЇ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ В УМОВАХ ВІЙНИ ТА ПІСЛЯ ПАНДЕМІЇ: СТУДЕНТСЬКИЙ ФІТБЕК.....	114
<b>Яна Музика</b>	
ОСВІТНІ ІННОВАЦІЇ У ПРОЦЕСІ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ВИХОВАТЕЛІВ ДО ВИКЛАДАННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ ДІТЯМ У ЗДО УКРАЇНИ.....	118
<b>Інна Нестеренко</b>	
ІННОВАЦІЇ У СИСТЕМІ ВИЩОЇ ШКОЛИ.....	122
<b>Вікторія Павлюк</b>	
ФОРМУВАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ НА ЗАНЯТТЯХ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ.....	125
<b>Ілона Palaguta</b>	
FOREIGN LANGUAGE AS AN ESSENTIAL COMPONENT OF SPECIALISTS' PROFESSIONAL ACTIVITY.....	128
<b>Алла Паладьєва</b>	
КОНСТИТУТИВНІ ОЗНАКИ ДИСКУРСУ ПЕРЕГОВОРІВ.....	132
<b>Ольга Побережчик</b>	
МОВЛЕНСВІ АКТИ ЗІ ЗНАЧЕННЯМ ПОПЕРЕДЖЕННЯ НЕБАЖАНОЇ ДІЇ.....	138
<b>Ірина Постоленко</b>	
КОНСУЛЬТАТИВНА ТА ПАРТНЕРСЬКА РОБОТА З УЧНЯМИ У ШКОЛАХ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ.....	141
<b>Геннадій Прокоф'єв, Аніта Багдасарян</b>	

## REFERENCES

1. Khalaf Ulaywi R. Challenges of the present and future perspectives of the English language. *Utopía y Praxis Latinoamericana*. 2021. Vol. 26, No. Esp. 2. P. 254–260.
2. Krupchenko A. K. Formation of Professional Linguistic Didactics As a Theoretical and Methodological Problem in Professional Education // Abstract of a dissertation for the degree of Doctor of Pedagogical Sciences. M., 2007. P. 46.
3. Matsuda A. & Matsuda P. Teaching English as an international language: A WE-informed paradigm for English language teaching. Taylor and Francis. 2017. P. 64–77.
4. Mcalpine L. Building on success? Future challenges for doctoral education globally. *Studies in Graduate and Postdoctoral Education*. 2017.
5. Mccauley S. & Christiansen M. Language learning as language use: A cross-linguistic model of child language development. *Psychological Review*, 126 (1). 2019.
6. Schleppegrell M. I. The knowledge base for language teaching: What is the English to be taught as content? *Language Teaching Research*, 24(1), 2020. P. 17–27.

**Алла Паладьєва,**  
*кандидат педагогічних наук, доцент,*  
*Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*  
*(м. Умань, Україна)*

## КОНСТИТУТИВНІ ОЗНАКИ ДИСКУРСУ ПЕРЕГОВОРІВ

Для повноцінного аналізу конститутивних ознак означеного типу інституційного дискурсу необхідним є розгляд таких компонентів: 1) хронотопу; 2) цілей; 3) різновидів та жанрів; 4) дискурсивних формул.

Переговорний процес відбувається у відповідному хронотопі. Таким чином, ми можемо стверджувати, що він характеризується такими хронотопними ознаками: а) здійснюється у заздалегідь узгоджений сторонами час; б) відбувається у спеціально відведеному місці (конференц-залі, переговорних кімнатах тощо).

Вважаємо, що фактор часу є важливою складовою переговорів після того, як визначено предмет комунікативної взаємодії та окреслено мету. Переговори часто спричиняють призупинення запланованих дій і саме час відіграє вирішальну роль у цій ситуації. З огляду на це, темпоральність є наскрізним фактором у процесі комунікативної взаємодії учасників – ділових партнерів.

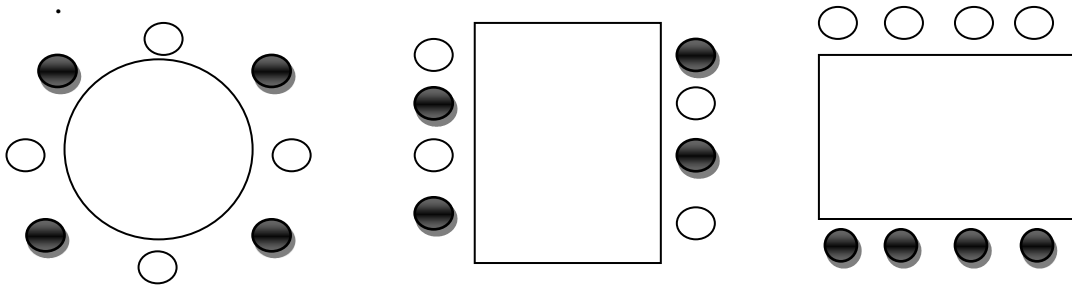
Під час переговорів одна зі сторін виявляє зацікавленість у збереженні колишнього статусу, натомість інша – у швидкому завершенні комунікації. При цьому, комунікант, зацікавлений у збереженні status quo, отримує суттєві переваги. У світлі сказаного, фактор часу аналізується в аспекті проблеми вибору тактичних маневрів [5, с. 64–68].

Незважаючи на жорстку регламентованість процесу, дослідник У. Мастенбрук наголошує на важливості перерв у процесі переговорів [4, с. 111], які, на нашу думку, можуть бути необхідними для того, щоб: проаналізувати і, якщо необхідно, змінити стратегію; запропонувати нові альтернативи; обговорити можливість поступок; проконсультуватися із експертами; звернути увагу на нормативну базу та чітке дотримання процедур переговорів; виявити зміни в обставинах та умовах; розробити та укласти нову серію питань. У цілому, перерви важливі для короткої розрядки, подолання напруженості та підтримки командного духу.

Перейдемо до окреслення ознаки – місце проведення переговорів. Вдалим рішенням є вибір спокійного, комфортного та нейтрального місця, безпосередньо не пов'язаного з діяльністю учасників – конференц-зал, переговорні кімнати тощо. При виборі приміщення комунікантам необхідно врахувати такі фактори:

- відсутність відволікаючих чинників. Наприклад, телефонні дзвінки можуть порушити цілісний процес, створити напруженість, знизити рівень ефективності комунікації та завадити зосередженню на головному;
- сприятливість атмосфери. Важливо, щоб учасники не відчували дискомфорт чи приховану загрозу;
- наявність технічних пристроїв та спеціального обладнання. Необхідною є: достатня площа, гарне освітлення, зручні меблі. Дуже важливо, щоб приміщення та предмети, що знаходяться у ньому, відповідали статусу учасників переговорів;
- можливість проведення наступного туру переговорів у цьому місці.

Навіть вибір місця за столом переговорів, а також форма самого столу сприятиме визначенню істинних намірів учасників [7, с. 135].



**Рис. 1. Розташування учасників за столом переговорів**

Як видно із рис. 1, розташування переговорників через одного за круглим столом вважається кооперативним, ми прослідковуємо ідентичну модель розташування учасників, але вже за прямокутним столом у наступній частині рис.. Найменш конструктивною є модель, за якою команди переговорників сидять навпроти один одного за прямокутним столом. До речі, для представників Японії та Китаю така модель розташування ділових партнерів за столом переговорів є неприйнятною.

Візьмемо до уваги критерій, який також необхідно враховувати при аналізі дискурсу переговорів – сталість кількісного складу учасників. У риторичному аспекті наскрізною проблемою є розподіл переговорного простору на офіційний і неофіційний, який визначає різні коди мовленнєвої поведінки учасників. В офіційному просторі зазвичай відбувається міжгрупове спілкування, оскільки сторони представлені командами переговорників. У неофіційному – створюється ілюзія вільного спілкування, однак насправді фактор часу в бесіді «один на один» виконує функцію дискурсивного лімітатора: висловлювання переговорників мають бути влучними та лаконічними.

Чинником, що визначає залучення учасників переговорів до єдиного комунікативного процесу, виявляється мета як очікуваний і бажаний мовленнєвий результат.

Дослідниця М. Власова окреслює такі цілі переговорів: пошук способів вирішення проблеми (конкретні цілі можуть змінюватися та включати врегулювання, контроль, координацію тощо); взаємодія учасників (інформаційно-комунікативні завдання, встановлення контакту, формування ділових відносин, виявлення позицій сторін, відволікання уваги) [1].

Оскільки в будь-яких переговорах цілями учасників є як їхня інтерперсональна взаємодія, так і вирішення проблем, то комунікативна специфіка визначається їх співвідношенням та пріоритетністю для кожного учасника – цільовою орієнтацією, яка згодом позначається на оцінці результативності останніх [1, с. 26]. Крім означених цілей, адресанти можуть планувати реалізацію такої мети – вплив на адресата із метою зміни наміру у світлі прийняття важливого рішення.

Перейдемо до характеристики жанрів дискурсу ділових переговорів. Загальноприйнятим є виокремлення таких: комерційні переговори (питання встановлення правових відносин та координація встановлених); переговори, присвячені вирішенню організаційних питань, реорганізації та реструктуризації підприємств (їх злиття, виокремлення дочірніх компаній, діяльності в сучасних фінансових підприємствах тощо) та ті, які спрямовані на вирішення конфлікту, що виникає, або вже виник [6, с. 316].

У межах дискурсу, який слугує об'єктом нашого лінгвістичного пошуку, широким діапазоном представлені жанрові різновиди письмового та усного спілкування. Письмова ділова мова репрезентована усіма видами ділових листів, документами, що фіксують соціально-правові відносини – контрактами (договорами), угодами та всіма типами супровідних документів. В усній діловій мові реалізуються діалогічні відносини між партнерами з ділових питань.

На наш погляд, інтегральним є зв'язок переговорів як усного жанру ділової комунікації із письмовими – діловим листом та контрактом, де кореспонденція може передувати переговорам, натомість інші – слугувати логічному завершенню та юридичному закріпленню прийнятих угод у відповідних документах.

Із позиції того, що в переговорному процесі об'єднані різні за своєю сутністю жанри – бесіда, обговорення порядку денного, презентація, торг та дискусія стосовно умов угоди – ця властивість дозволяє нам констатувати жанрову багатогранність дискурсу переговорів, який, з огляду на це, є «мозаїчним».

На наш погляд, у переговорному процесі периферійним жанром є етап соціалізації, який наближається за змістовими та процедурними характеристиками до побутового типу дискурсу.

Усі елементи поля переговорного процесу відображаються у дискурсі, реалізуються крізь призму комунікативної взаємодії. Вони можуть становити власне предмет спілкування (його референціальний аспект), або виступати в якості елементів прагматичного контексту, зокрема і прагматичних пресупозицій. Внаслідок прозорості дискурсивних меж дедалі частіше спостерігається накладання характеристик різних видів дискурсу в межах одного тексту [6, с. 24]. Наприклад, юридичний дискурс перетинається із дискурсом переговорів у сфері державного законодавства. Метою юридичного дискурсу є визначення правових норм і регулювання правовідносин між громадянами та державою.

Специфіка переговорного процесу полягає у тому, що зіткнення, взаємодія економічних інтересів та соціальне регулювання здійснюються у законодавчих межах. Учасники переговорів прагнуть укласти договір, тобто, юридично оформити взаємодію у визначеній сфері. Ідеальним результатом взаємодії та правового оформлення відносин стають партнерські відносини, побудовані на засадах взаємної поваги та довіри.

Фактор офіційної обстановки передбачає юридичну значущість ділового спілкування. Це пов'язано з тим, що конкретні люди (фізичні особи) не лише представляють інтереси юридичних сторін (фірм, підприємств), але й виступають від їхнього імені у процесі переговорів.

Момент змагальності зближує дискурс переговорів зі спортивно-ігровим. Основу переговорного процесу становить безперервний «поєдинок», під час

якого іноді сторони «словесно» нападають один на одного, тримають оборону, відбивають удари та переходять у наступ. У процесі переговорів усі основні елементи спортивного та ігрового змагання – наявність противника, боротьба суперників, етика поєдинку, правові норми (регламент та правила), стратегія та тактика боротьби, перемога, поразка – знаходять цілісне мультиаспектне відображення.

Отже, польовий підхід до аналізу структури дискурсу переговорів дозволив виявити сфери його взаємодії із іншими різновидами інституційного дискурсу (юридичним та спортивним), а також неінституційними формами спілкування (побутовим дискурсом).

До дискурсивних формул відносяться прийняті у діловому спілкуванні кліше та функціонально-зумовлені звороти, які є його ідентифікаторами. Проілюструємо сказане за допомогою використання мовного матеріалу [2; 3]: *May I begin by welcoming you to ...; I think we should start by drawing up an agenda ... ; What exactly are you proposing?; Our overall objective is ... ; As far as your proposals are concerned, this is where we stand; One obstacle we see is this ... ; We'd like to make an alternative proposal; The thing that's getting in the way of a solution is the price; I'm certain we can find a way to reconcile our differences; Could you expand on what you've just said?*

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Власова М. Г. Сравнительный анализ типов международных переговоров: дис. ... канд. пед. наук: 23.00.04. М., 1998. 183 с.
2. Максимова Т. В. Английский для деловых целей: телефонные разговоры, личные контакты, встречи и переговоры. Волгоград : Изд-во ВолГУ, 1996. 52 с.
3. Максимова Т. В. Business Builder. Волгоград : Изд-во ВолГУ, 1999. 122 с.
4. Мастенбрук В. Ф. Переговоры. Калуга, Калужский институт социологии, 1993. 196 с.
5. Шатин Ю. В. Искусство переговоров. М. : Бератор-Пресс, 2002. 128 с.
6. Шейгал Е. И. Семиотика политического дискурса: монография / Ин-т языкознания РАН; Волгогр. гос. пед. ун-т. Волгоград : Перемена, 2000. 368 с.
7. Saner R. The Expert Negotiator. Kluwer Law International. The Hague; London; Boston, 1997. 247 p.