



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини  
Факультет іноземних мов  
Навчально-науковий центр іноземних мов  
Науково-дослідна Лабораторія лінгвокультурології та зіставної лінгвістики  
Кафедра теорії та практики іноземних мов

# **ПРОБЛЕМИ РОМАНО-ГЕРМАНСЬКОЇ ФІЛОЛОГІЇ ТА ІНШОМОВНОЇ ЛІНГВОМЕТОДИКИ У ЦІННІСНИХ ВИМІРАХ СЬОГОДЕННЯ**

Матеріали  
І науково-методичного семінару  
(Умань, 23 листопада 2022 р.)

Умань  
2022

ФУТУРАЛЬНОГО ЗНАЧЕННЯ В АНГЛІЙСЬКІЙ МОВІ.....	46
<b>Катерина Малишевська</b>	
ОСОБЛИВОСТІ ЛЕКСИКОГРАФІЧНОГО ТРАКТУВАННЯ СЕМАНТИКИ КАУЗАТИВНИХ ДІЄСЛІВ-ЗВ'ЯЗОК АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ.....	49
<b>Ірина Назарчук</b>	
СТРУКТУРНІ МОДЕЛІ КАЛАМБУРУ.....	51
<b>Алла Паладьєва</b>	
ВАРІАТИВНЕ ВИРАЖЕННЯ ТАКТИК У СТРАТЕГІЧНІЙ ЛІНІЇ ОПОЗИЦІЇ АНГЛІЙСЬКОМОВНОГО ДИСКУРСУ ПЕРЕГОВОРІВ.....	54
<b>Алла Підкуйко</b>	
СТИЛІСТИЧНИЙ АСПЕКТ ВІДТВОРЕННЯ АНГЛОМОВНИХ ПІСЕНЬ УКРАЇНСЬКОЮ МОВОЮ.....	61
<b>Володимир Поцелуйко</b>	
ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИВЧЕННЯ МОВИ НАУКИ В СУЧАСНІЙ ЛІНГВІСТИЦІ.....	64
<b>Валентина Савка</b>	
ПРАГМАТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕКСТУ АНГЛОМОВНОГО ВЕБ- БРАУЗЕРУ.....	66
<b>Тамара Скала</b>	
ЛЕКСИКО-ГРАМАТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВВІЧЛИВОЇ КОМУНІКАТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ АМЕРИКАНСЬКОГО ДІЛОВОГО ЧОЛОВІКА.....	69
<b>Діана Степанюк</b>	
РОЛЬ АБСТРАКТНИХ ІМЕННИКІВ У МОВЛЕННІ.....	71
<b>Олена Таярані Бехтері</b>	
СПЕЦИФІКА ЛІНГВОКУЛЬТУРНИХ КОНЦЕПТІВ.....	74
<b>Анна Шарпіло</b>	
ЛІНГВОКУЛЬТУРОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЕМОЦІЙНИХ КОНЦЕПЦІЙ В АНГЛОМОВНОМУ ДИСКУРСІ.....	76
<b>Тамара Шевченко</b>	
МОВНА РЕПРЕЗЕНТАЦІЯ ГЕНДЕРУ.....	78
<b><i>РОМАНСЬКІ МОВИ У СУЧАСНОМУ ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СВІТІ: КОЛО ПРОБЛЕМ, ЗДОБУТКИ, ДОСЛІДНИЦЬКІ ПЕРСПЕКТИВИ</i></b>	
<b>Анастасія Головатюк</b>	
ТИПОЛОГІЯ ФРАНЦУЗЬКИХ КОМЕРЦІЙНИХ ЛИСТІВ.....	83
<b>Інна Лаухіна</b>	
ТЕМАТИЧНІ ГРУПИ АРАБСЬКИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ У СУЧАСНІЙ ФРАНЦУЗЬКІЙ МОВІ.....	87
<b>Віктор Литвиненко</b>	
ФРАНКОФОНІЯ В УКРАЇНІ.....	91
<b>Ольга Побережник</b>	
ФРАНЦУЗЬКА МОВА ЯК ТРЕТЯ ІНОЗЕМНА ПІСЛЯ АНГЛІЙСЬКОЇ ТА ІСПАНСЬКОЇ У ПЕДАГОГІЧНОМУ УНІВЕРСИТЕТІ.....	93

2010. 58 с.

2. Солганик Г. Я. Основы лингвистики речи. М. : Издательство Московского университета, 2010. 128 с.

3. Шмельёва С. Модели каламбура. *Вестн. Моск. гос. лингвист. ун-та. Сер. Языкознание.* 2017. Вып. 10 (783). С. 77–87. URL: [http://libranet.linguanet.ru/prk/Vest/10\\_783.pdf](http://libranet.linguanet.ru/prk/Vest/10_783.pdf) (дата обращения: 7.08.2022).

**Алла Паладьєва,**  
*кандидат педагогічних наук, доцент,  
доцент кафедри теорії та практики іноземних мов,  
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини*

### **ВАРІАТИВНЕ ВИРАЖЕННЯ ТАКТИК У СТРАТЕГІЧНІЙ ЛІНІЇ ОПОЗИЦІЇ АНГЛІЙСЬКОМОВНОГО ДИСКУРСУ ПЕРЕГОВОРІВ**

Оскільки об'єктом нашого лінгвістичного пошуку є текстовий простір англійськомовного дискурсу переговорів, а предметом – варіативне вираження тактик у стратегічній лінії опозиції ми вважаємо за доцільне доповнити загальноприйнятую класифікацію комунікативних стратегій (за підходом С. Дацюка [2]) стратегією опозиції (конфліктною). У світлі означеного, пропонуємо розглядати її у якості автономної, оскільки навіть незважаючи на те, що опозиція не є конструктивною та сенсоутворюючою лінгвістичною категорією, вона відіграє вирішальну роль у моделюванні реакційної (несиметричної із точки зору сенсу) структури комунікації.

З одного боку, конфлікт є штучним в аспекті сутності самих переговорів, метою яких є досягнення згоди чи конвенції. З іншого – вербальна суперечка часто передуює переговорному процесу. З огляду на це, необхідно детальніше розглянути сутність цього явища, описати можливі варіанти виходу з конфліктної ситуації та вирішення проблем у рамках досліджуваного дискурсивного типу.

Науковці А. Анцупов та А. Шипілов пропонують таке визначення конфлікту: «Під конфліктом розуміється найбільш гострий спосіб вирішення значущих протиріч, що виникають у процесі взаємодії та полягають у протидії суб'єктів конфлікту й супроводжуються негативними емоціями» [1, с. 8].

Під окресленим терміном ми розуміємо ситуацію, у якій відбувається: зіткнення двох сторін (учасників конфлікту) стосовно розбіжності інтересів, цілей і поглядів, унаслідок якого одна зі сторін свідомо та активно шкодить іншій (фізично, або вербально), натомість протилежна сторона, усвідомлюючи, що зазначені дії спрямовані проти її інтересів, здійснює дії у відповідь проти іншого учасника.

На наш погляд, у природі конфлікту поєднуються та розвиваються внутрішні (психологічні, особистісні) та зовнішні (соціальні) фактори у системі складного порядку.

До зовнішніх факторів, що регулюють мовленнєву поведінку, відносять: традиції та норми, що сформувалися у певній етнокультурній спільноті, професійній групі, до якої відносяться комуніканти; конвенції, прийняті у цьому соціумі; схеми комунікативної поведінки, які стали соціально значущими та засвоєні особистістю; виконання комунікантами соціальних ролей, що визначаються їхнім статусом, професією, національною приналежністю, рівнем освіти, віковими параметрами, мотивами, інтенціями, установками та поглядами [3].

Причиною виникнення конфліктних ситуацій можуть бути такі: несумісність особистісних якостей комунікантів, неузгодженість їхніх дій, порушення процесів вербалізації та розуміння, негативні обставини спілкування, невідповідність комунікативних та практичних цілей [4].

Дослідники зазначають, що ситуація конфлікту може розвиватися за двома можливими варіантами:

1) конструктивна конфліктна ситуація передбачає сприятливий результат розвитку конфлікту. Використовуючи різні регулятивні засоби, комуніканти стають на шлях взаємної згоди, а сама вербальна взаємодія стає стандартною та кооперативною;

2) деструктивна конфліктна ситуація моделює несприятливий результат взаємодії, тобто, комуніканти не знаходять, або не бажають знайти прийнятний

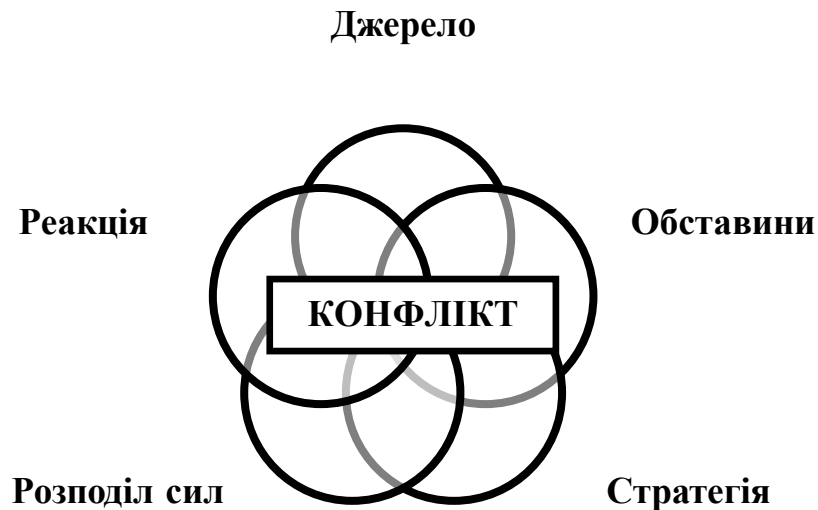
вихід, що часто призводить до комунікативної невдачі та/або припинення інтеракції.

Конфлікти дедалі частіше оцінюються із протилежних позицій. З одного боку, конфлікт сприймається як засіб розвитку об'єкта, його автономного руху, усунення особливостей учасника, які негативно впливають на його існування; у такому разі конфліктний стан є показником життєдіяльності об'єкта й оцінюється як необхідний та бажаний фактор, основна мета його вивчення полягає у пошуку способів поведінки в цій ситуації.

З іншого боку, конфлікт сприймається як суперечність, що знаходить відлуння унаслідок відповідних закономірностей, правил поведінки чи розвитку подій. Така мовленнєва взаємодія оцінюється як недолік та негативне явище, основною метою вивчення конфліктної ситуації є її подолання чи уникнення. Комунікативні конфлікти здебільшого руйнують саму систему взаємодії перетворюючи її у неефективну.

Під предметом конфлікту зазвичай розуміють об'єктивно існуючу чи уявну проблему, яка є його причиною (проблеми: влада, першість, володіння певними цінностями тощо); під об'єктом – будь-який конкретний елемент матеріального світу чи соціальної реальності, який стає точкою особистих, групових, громадських чи державних інтересів, тобто, породжує предмет конфлікту. Щоб стати об'єктом конфлікту, цей елемент повинен опинитися на перетині інтересів різних суб'єктів, які прагнуть його контролювати.

Одним із завдань учасників переговорів є, на наш погляд, перетворення конфлікту на конструктивну форму, яка сприятиме виявленню важливих проблем і формуватиме відкриті та довірчі відносини.



**Рис. 1. П'ять взаємозалежних категорій конфлікту**

Загальний процес урегулювання конфлікту може бути осмисленим крізь призму категорій п'яти взаємозалежних питань, які ми узагальнили та візуалізували за допомогою рис. 1. До спектру окреслених питань відносять: **джерело конфлікту, обставини, розподіл сил, реакцію, стратегію**. Уважаємо за доцільне розглянути детальніше кожну категорію.

**1) Джерело конфлікту.** У процесі переговорів сторони мають різні цінності, переконання, несумісні цілі та пріоритети, протилежні методології, інтерпретації подій у поєднанні з невідповідністю ресурсів, очікувань щодо цін та витрат, фонових знань та рівнів влади. Першочерговим завданням постає точне визначення джерела конфлікту та його типу. Необхідно дати відповідь на запитання, в основі якого – хто є учасником конфлікту, якими є взаємно несумісні інтереси сторін. Важливо також ідентифікувати рівень формулювання причини конфлікту та чи існує інше приховане джерело.

**2) Обставини конфлікту** стосуються його історії, можливого впливу культурних чинників та корпоративної культури, спрямованої на його врегулювання. Наскрізними є відповіді на такі запитання: Який ступінь залежності сторін?; Наскільки серйозним є конфлікт щодо залучених сторін та

компаній, які вони представляють загалом?; Що можна дізнатися із цього конфлікту, що може бути порівняльною перевагою сторони?

### 3) Розподіл сил.

Існує чимало факторів, які впливають на баланс сил, а саме:

- *час*: одна зі сторін може бути обмеженою у часі з огляду на встановлені терміни. Отже, необхідно визначити, яка сторона висловлює зацікавленість в оперативному укладанні угоди та що вона втратить у разі затягування переговорів;

- *гроші*: одна зі сторін втрачає фінансовий капітал, інша – здобуває. Потрібно з'ясувати, яка зі сторін має необхідний капітал і якими є інвестиції;

- *знання та вміння*: необхідно дізнатися, яка зі сторін є більш досвідченою та володіє високим рівнем компетенції у сфері виробництва, проблемній галузі, у володінні стратегіями та тактиками переговорів, знанні культурних особливостей;

- *інформація*: Яка інформація доступна кожній із сторін?; Як ця інформація буде подана?;

- *влада*: Хто має повноваження ухвалювати рішення?; Які можливі способи використання статусу та положення для впливу на перебіг переговорів?;

- *легітимність*: На чиєму боці моральні принципи та/або закон?;

- *зв'язку*: Яка зі сторін має найбільш впливові зв'язки у процесі комунікативної взаємодії?

На переважну частину питань, що стосуються розподілу сил, ми можемо надати об'єктивну відповідь – наприклад, хто має більше фінансових ресурсів для фінансування проєкту.

Під час переговорів зазвичай спостерігається розподіл сил, тобто, джерела влади розподілені між двома сторонами. Необхідно лише знати, яка сторона матиме перевагу та яким чином силова розстановка може вплинути на управління конфліктом та досягнення згоди.

**4) Реакція.** Як сторони ставляться до конфлікту – зі злістю, страхом, наснагою, схвально чи роздратовано? Як вони відгукуються одна про одну? Лінгвістичні особливості дискурсу уможливають з'ясування природи та рівня конфлікту. Наскільки можливо, що сторони зможуть сісти за стіл переговорів? Що потрібно зробити, щоб не концентруватися на особистостях та перейти до вирішення реальних справ?

**5) Стратегія.** Існує п'ять тактик виходу з конфлікту – боротьба, згладжування, ухиляння, торг та вирішення проблем. Ймовірно, на різних стадіях напружених переговорів можуть бути застосовані неідентичні тактики. Для використання ефективної тактики необхідним є урахування фактору часу.

На основі проаналізованих фрагментів дискурсу з автентичних лінгвістичних джерел [5; 6; 7; 8; 9; 10], проаналізуємо реалізацію тактик у стратегічній лінії опозиції.

Застосування **тактики боротьби** зазвичай призводить до того, що сторона отримує перемогу. Більшість переговорників оцінюють її як нетипову та приписують її іншим, однак вона може бути ефективною у таких ситуаціях:

- адаптація до вимог протилежної сторони є неможливою;
- відсутність часу для вирішення конфлікту та досягнення мети;
- відстоювання власних умов у тому разі, коли довгострокові відносини не становлять предмет інтересу.

У цілому, **тактика згладжування** може розглядатися як програшна, інколи вона уособлює блеф. Проаналізуємо репліку: *I'm really looking out for your interests, not mine!* Метою використання є тимчасове згладжування конфлікту з метою отримання додаткового часу для перепочинку. Тактика може бути корисною, якщо кожна зі сторін прагне зберегти партнерські відносини; одна сторона може, або прагне пристосовуватися; інша – наділена владними повноваженнями та має більше комунікативного досвіду.

Використовуючи **тактику ухиляння**, одна зі сторін уникає розгляду спірних питань говорячи: *Let's not deal with the differences.* Вона використовується, коли питання не є вирішальним, при цьому сторона не може



поступитися, оскільки відмінності є потенційно непереборними. З огляду на це, відкрите спілкування є неможливим.

**Тактика торгу** передбачає визнання інтересів іншою стороною та прагнення укладання угоди за вигашними умовами на основі спільних інтересів. Вона має переваги у тому випадку, коли метою не є перемога чи обмеження у часі. Ефективний торг може допомогти сторонам вибудувати міцні відносини та, зрештою, вирішити проблеми. Застосування тактики є можливим, коли:

- обидві сторони вважають, що їхні відносини є важливими;
- вони готові йти на поступки;
- мають у власному розпорядженні достатню кількість часу.

**Тактика вирішення проблем** передбачає бажання працювати разом та розробляти нові рішення, із якими можуть погодитися учасники переговорного процесу. Її використовують, коли для обох сторін важливим є збереження відносин та досягнення запланованих цілей.

Отже, при реалізації палітри тактик стратегії опозиції наскрізним є осмислення істинних намірів учасників переговорного процесу по відношенню до конфліктної ситуації.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Конфликтология. М., 1999. 250 с.
2. Дацюк С. Коммуникативные стратегии. Проект сетевого журнала «XYZ», 2003. URL: [http://www.xyz.ua/datsjuk/communicative\\_strategy/](http://www.xyz.ua/datsjuk/communicative_strategy/) (дата обращения: 02.10.2022).
3. Третьякова В. С. Конфликт глазами лингвиста. URL: <http://dere.ru/> (дата обращения: 02.10.2022).
4. Deutsch M. Social psychology's contributions to the study of conflict resolution. *Negotiation Journal*. 2002. P. 307–320.
5. Hollett V. *Business Objectives : Student's Book*. Oxford : Oxford University Press, 1998. 191 p.
6. Hollett V. *Business Opportunities : Student's Book*. Oxford : Oxford University Press, 1995. 192 p.
7. Howe B. *Visitron: The Language of Meetings and Negotiations : Handbook*. 1989.
8. Lannon M., Tullis G., Trappe T. *Insights into Business (Nelson Business English)*. 1993.
9. O'Connor P., Pilbeam A., Scott-Barrett F. *Negotiating*. Longman, 1996. 96 p.
10. Powell M. *Business Matters: Students' Book: the Business Course with a Lexical Approach: Intermediate / Upper Intermediate*. Language Teaching Publications, 1996. 144 p.