

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА
УМАНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ПАВЛА ТИЧИНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

МАТЕРІАЛИ ІІІ ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ
«ПРОБЛЕМИ ЛІНГВІСТИКИ Й МЕТОДИКИ ВИКЛАДАННЯ МОВ
У КОНТЕКСТІ ВХОДЖЕННЯ УКРАЇНИ У ЄВРОПЕЙСЬКИЙ
ПРОСТІР»



Умань – 2021

УДК 81'25: 81: 371. 2: 82. 09

*Рекомендовано до друку Вченою радою Уманського НУС
(протокол № 5 від 04 березня 2021 року)*

Рецензенти:

Комісаренко Н. О. – к. пед. н., доцент, завідувач кафедри української та іноземних мов Уманського національного університету садівництва;

Денисюк В. В. – к. філол. н., доцент кафедри української мови та методики її навчання Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини;

Постоленко І. С. – к. пед. н., доцент, декан факультету іноземних мов Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини.

Редакційна колегія:

Вернюк Н. О. – к. е. н., доцент, декан факультету менеджменту Уманського національного університету садівництва;

Бечко Я. В. – к. філол. н., доцент кафедри української та іноземних мов Уманського національного університету садівництва (відповідальна за випуск);

Бондарук Я. В. – к. пед. н., доцент кафедри англійської мови та методики її навчання Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини;

Каричковська С. П. – к. пед. н., доцент кафедри української та іноземних мов Уманського національного університету садівництва.

За достовірність інформації відповідальність несуть автори публікацій.

Проблеми лінгвістики й методики викладання мов у контексті входження України в Європейський простір : матеріали III Всеукраїнської інтернет-конференції, м. Умань, 05 квітня 2021 р. Умань : Видавець «Сочінський М. М. », 2021. 109 с.

У збірнику представлені матеріали доповідей учасників III Всеукраїнської Інтернет-конференції «Проблеми лінгвістики й методики викладання мов у контексті входження України в Європейський простір», що відображають наукові, методичні та прикладні результати досліджень.

Розраховано на студентів, аспірантів, викладачів, наукових співробітників та фахівців, які займаються проблемами лінгвістики, педагогіки та методики викладання мов.

ЗМІСТ

Бечко Я. В. ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ ДІАЛЕКТ ЯК ВАРІАНТ ПОЛІНАЦІОНАЛЬНОЇ МОВИ	5
Білецька І. О. СТРУКТУРНО-ЗМІСТОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ КОНЦЕПТУАЛІЗОВАНОЇ СФЕРИ «MULTICULTURALISM» І СПЕЦИФІКА ЇЇ МОВНОГО ВИРАЖЕННЯ	8
Вихрущ Н. Б. TEACHER'S PERCEPTION OF NEW FOREIGN LANGUAGE TEACHING AT UKRAINIAN SCHOOLS IN THE EARLY 20 th CENTURY	16
Гурський І. Ю., Паладьєва А. Ф. КАТЕГОРІЯ РОДУ СУЧАСНИХ БРИТАНСЬКИХ ІМЕН	20
Денисюк В. В. НАЗВИ РЕЛІГІЙНИХ СВЯТ У ДІЛОВОМУ ДИСКУРСІ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ ДРУГОЇ ПОЛОВИНИ XVI ст.	25
Єгорова А. В. РОЛЬ ФІЛОЛОГІЧНОГО ЧИТАННЯ ЯК КОМПОНЕНТА ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ПЕРЕКЛАДАЧІВ	29
Каричковська С. П. ДОСВІД ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ В ПОЛЬЩІ	31
Коваленко О. А., Ханецька А. О. ФОРМУВАННЯ МОВНО-МОВЛЕННЄВИХ КОМПЕТЕНЦІЙ У ПРОЦЕСІ ВИВЧЕННЯ ПРЕДМЕТУ «УКРАЇНСЬКА МОВА ФАХОВОГО СПРЯМУВАННЯ»...	33
Колесник О. Б. НАЙПОШИРЕНІШІ ВИДИ ДРИМОНІВ УМАНЩИНИ XVII–XIX ст.	37
Комісаренко Н. О. САМОСТІЙНА РОБОТА З КУРСУ «ІНОЗЕМНА МОВА» ЯК СПОСІБ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ СПЕЦІАЛІСТІВ	42
Комісаренко Н. О., Холявицька К. С. ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ АНГЛОМОВНОГО ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ СТУДЕНТА ЯК МАЙБУТНЬОГО ФАХІВЦЯ	45
Лазарєв О. В. ПРОБЛЕМА СИСТЕМНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ РЕЛІГІЙНОЇ ЛЕКСИКИ	49
Лаухіна І. С., Побережник О. В. КЛАСИФІКАЦІЯ ЕЛІПТИЧНИХ РЕЧЕНЬ СУЧАСНОЇ ФРАНЦУЗЬКОЇ МОВИ	53

Машковська Л. В. ЮРИДИЧНА МОВА ЯК СОЦІАЛЬНО ТА ІСТОРИЧНО СФОРМОВАНА СУКУПНІСТЬ МОВНИХ ЗАСОБІВ	57
Мовчан Л. В. КОРПОРАТИВНІ УНІВЕРСИТЕТИ ЯК ІННОВАЦІЙНА ФОРМА ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ	60
Олійник О. О. ВИКОРИСТАННЯ АВТЕНТИЧНИХ АУДІО- ТА ВІДЕОМАТЕРІАЛІВ У ВИКЛАДАННІ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ	64
Паладьєва А. Ф., Паламарчук Д. І. ЛЕКСИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ТЕКСТІВ ДІЛОВИХ ЛИСТІВ	69
Паладьєва А. Ф., Шилюк А. Ю. РЕАЛІЗАЦІЯ ДИСКУРСИВНИХ, РИТОРИЧНИХ І КОМПЕНСАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ В АНГЛОМОВНОМУ ДИСКУРСІ ПЕРЕМОВИНИ ЯК ЕВРИСТИЧНИЙ ВЕКТОР ЛІНГВІСТИЧНОГО ПОШУКУ	76
Сліпенко В. О. STUDENTS' ENTREPRENEURIAL COMPETENCE FORMATION: AMERICAN EXPERIENCE	82
Траченко Я. С. ПАРАДОКС У ТЕКСТОВІЙ ПАЛІТРІ АРГУМЕНТАТИВНОГО ДИСКУРСУ ТОНІ БЛЕРА	86
Траченко Я. С. ОСНОВНІ ПАРАМЕТРИ ПУБЛІЧНИХ ПРОМОВ ТОНІ БЛЕРА	91
Фернос Ю. І. ПРО НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ НАВИЧОК МАЙБУТНЬОГО НА ЗАНЯТТЯХ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ У ЗВО	95
Філіппович Т. М. ЗАСТОСУВАННЯ НАЗВ КОЛЬОРІВ У ФРАЗЕОЛОГІЧНИХ ОДИНИЦЯХ ІСПАНСЬКОЇ МОВИ	101
Чучмій І. І. ОСОБЛИВОСТІ ВИКЛАДАННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ В УМОВАХ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ	104

А. Ф. Паладьєва

*к. пед. н. , доцент кафедри теорії та практики іноземних мов
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини*

А. Ю. Шилюк

*здобувач ОС «магістр» І року навчання
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини*

РЕАЛІЗАЦІЯ ДИСКУРСИВНИХ, РИТОРИЧНИХ І КОМПЕНСАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ В АНГЛОМОВНОМУ ДИСКУРСІ ПЕРЕМОВИН ЯК ЕВРИСТИЧНИЙ ВЕКТОР ЛІНГВІСТИЧНОГО ПОШУКУ

Антропоцентричність, мультиаспектність і багаторівневність комунікативної взаємодії, що знаходить відлуння в англomовному дискурсі перемовин, слугує ознакою для виокремлення широкого спектру комунікативних стратегій: дискурсивних, компенсаційних, риторичних, семантичних, стилістичних, граматичних, соціокультурних, лінгвокультурних, тощо [2, с. 21].

На думку Т. Астафурової, у дискурсі перемовин реалізуються такі стратегії:

- дискурсивні стратегії, спрямовані на структурування послідовності комунікативних інтеракцій;
- риторичні стратегії, що реалізуються експліцитно та імпліцитно з метою здійснення впливу на учасника перемовин;
- компенсаційні стратегії, що застосовуються з метою корекції мовних помилок або уникнення комунікативних збоїв [1, с. 168].

Проаналізуємо окреслені стратегії. Дискурсивні стратегії керують формою організації та перебігом діалогу: вказують на його початок, продовження, або завершення; створюють передумови для його розвитку; регулюють мовні дії комунікантів, висловлюючи сподівання адресанта стосовно певних реалізацій з боку адресата. Актуалізація стратегій цього

типу на мовному рівні відбувається за допомогою сигналів структуризації тексту, з яких універсальними вважаються сигнали початку і закінчення тексту, зміни ролей, реагування та залучення учасників.

Перейдемо до розгляду риторичних стратегій, реалізація яких пов'язана з впливом на психіку людини як учасника спілкування; з процесами оцінювання ситуацій і прийняття рішень, вибору найбільш ефективної стратегії. Завжди існує декілька способів досягнення мети і саме означені стратегії орієнтовані на «вибір», що дозволяє комунікантам досягти запланованих цілей. Часто на шляху до реалізації мети в учасника перемовин виникають перешкоди, подолання яких вимагає від нього певних «ресурсів» і способу дії. Саме тому мовець, вступаючи в комунікативну інтеракцію, не лише фіксує мету, але й вирішує, наскільки «жорстко або м'яко», «прямолінійно або гнучко» він буде реалізовувати вербальну інтеракцію, тобто накреслює певну стратегію досягнення мети [2, с. 21].

У діловій комунікації, як слушно зауважує Т. Астафурова, виокремлюють два основні режими взаємодії: співробітництво та суперництво зі специфічним набором стратегій і тактик. Ділова суперечка в процесі комунікативної інтеракції часто визначається як робочий інструмент енергійного спілкування знаючих людей, а стиль взаємодії – через його бінарні макростратегії – авторитарності та підпорядкування. Авторитарні риторичні стратегії (домінування, силового впливу) пов'язані з більш високим соціально-професійним статусом адресанта та експліцитно реалізуються в мовних актах примусу: наказ, вимога, розпорядження, обурення, тощо. Їхній імпліцитний прояв виявляється у чиненні тиску на партнера: його приниженні, запереченні авторитету, тощо.

Авторитарні дискурсивні стратегії експліцитно виявляються в ініціативі до структуривання етапів ситуації та послідовності дискурсивних актів, виборі, або зміні теми, прямому уточненні намірів партнера,

перериванні, захопленні ініціативи, узагальненні сказаного, перефразуванні слів партнера. Імпліцитно ці стратегії накладають обмеження на дискурс інших учасників, які проявляються у виборі стилю, дистанції, тональності спілкування.

Компенсаційні стратегії в режимі суперництва використовуються рідко. Для компенсаційних стратегій авторитарного дискурсу характерними є імперативність та прямолінійність («*Say it again ... You mean ..?*»), уточнення переважно особистої позиції та сказаного [1, с. 168].

Деякі дослідники вважають, що окреслені типи стратегій можуть бути в загальному вигляді зведені до трьох великих класів – презентації, маніпуляції, конвенції [3]. За рівнем відкритості, симетрії та способу здійснення комунікації вони теж відрізняються: презентаційний тип є пасивною комунікацією, маніпуляційний тип є активною комунікацією, конвенційний тип є інтерактивною комунікацією. На думку С. Дацюка, основними засобами цих стратегій є: для презентації – послання, для маніпуляції – повідомлення, для конвенції – діалог [3].

Звернемося до огляду презентаційних стратегій, які є способом моделювання комунікативного простору та його репрезентації в середовищі комунікації. Основними презентаційними стратегіями є:

- адекватне та активне втілення комунікативного простору в структурі комунікативного середовища безвідносно до завдань розширення або структурної зміни середовища комунікації;
- смислова зміна комунікативного простору, що несе за собою зміну структури комунікативного середовища (але не завжди її розширення) – своєрідний іміджмейкінг;
- розширення та деталізація структури комунікативного середовища при, як правило, незмінному комунікативному просторі [4, с. 33].

Базовою комунікативною стратегією, яка реалізується в дискурсі перемовин, є презентація, яка виявляється в процесі комунікативної

інтерації у вигляді конвенціональних стратегій.

В основі конвенціональних стратегій лежить поняття логіко-філософської та лінгвокультурологічної категорії толерантності. Ці стратегії мають на меті управління ситуацією через взаємодію та узгодження поведінки учасників перемовин. Стратегії окресленого типу принципово відрізняються від маніпулятивних змістом, об'єктом діяльності та характером дій.

Розгляд мовного матеріалу дозволив нам виокремити такі конвенціональні стратегії дискурсу перемовин: аргументація, підтримка партнера, виявлення проблемних питань та позиціонування.

Розглянемо стратегію аргументації, репрезентовану в нашому дослідженні такими тактиками:

1. Тактика альтернативних пропозицій: *«Maybe a better solution would be to look at ways of making it more cost-effective ...»*.

2. Тактика обґрунтування висунутих пропозицій: *«That's right, and what's more our training package is associated with this name ...; I think we should promote P. Green. He's creative and he is dynamic»*.

3. Тактика резюмування: *«So let me get this straight, the only thing keeping us from agreement is ...»*. Вона є спробою звернути увагу сторони на обговорення важливих питань.

Стратегія підтримки партнера використовується для створення робочих контактів та підтримки взаємин між учасниками перемовин.

Використовуючи тактику зміцнення відносин, яка базується на демонстрації розуміння та позитивного ставлення до опонента, учасники комунікативної взаємодії намагаються встановити атмосферу взаємної довіри: *«I know you must be under a lot of stress due to your situation. I'll do my best to help ...»*.

В основі тактики підкреслення загального – використання тверджень, які висловлюють схожі інтереси та цілі сторін. Акцент робиться на те, що

обидві сторони мають щось спільне: *«I know we are both poor college students, so let's try to come up with something we can both afford».*

Тактика компліментів репрезентована висловлюваннями, спрямованими на те, щоб «примусити іншу сторону думати про себе добре». У цій ситуації можливою є оцінка власної позиції: *«I shouldn't be quite so pushy, I know you are doing the best that you can».*

Тактика заохочення виявляється в позитивній оцінці думки опонента: *«I think this is the best short-term solution».*

Тактика прохання про допомогу базується на пропонуванні іншій стороні знайти вихід зі скрутного становища: *«Clearly, there's still a problem of – how do you say? – expectations here».*

Стратегія виявлення проблемних питань реалізується за допомогою таких тактик:

1. Тактика опису проблемної ситуації передбачає висловлювання тверджень про цілі, події або поведінку: *«The main obstacle at the moment seems to be the problem of the global impact of any collaboration».*

2. Тактика виявлення позицій іншої сторони є проханням про надання інформації: *«If I am unable to get all of the money to you by Friday what will happen?».*

У вербальному просторі дискурсу перемовин стратегія позиціонування репрезентована такими тактиками:

1. Тактика узагальнення висловлених точок зору: *«Why do not we run through these points once more ...».*

2. Тактика уточнення позиції партнера: *«When you say your prices reflect the investment, do you mean that ..? Does that fit in with your objectives? What do you mean ..? Can you explain it in more detail, please? Can you give me an idea of how many ... you would have?».*

3. Тактика уточнення сказаного партнером: *«If I understood you correctly ...; Does that mean that ...; When you say ... do you mean ...».*

4. Тактика уникнення спірних питань: «*Well, it's certainly something that manufacturers can not afford to ignore these days. Well, it's certainly something we have to take into consideration. Let me think for a moment ... It's a matter for the discussion. There may be alternatives. It's quite a problem ...*».

5. Тактика уточнення власної позиції: «*We're willing to ... offer you special terms here ...*».

6. Тактика визнання власного авторитету: «*You know quality is very important for us. The experience we have gained gives us confidence*».

7. Тактика визнання авторитету партнера: «*That's an accurate summary. You have a good point. I think that's a very good idea. I think it would be reasonable ...*».

8. Тактика оптимізації процесу перемовин. Опоненти намагаються визначити, які перешкоди є «бар'єрами» для учасників комунікативної інтеракції. З огляду на це, комуніканти повинні стежити за тим, щоб не опинитися в становищі, коли важливі для них питання будуть виключені з порядку денного: «*We are committed to a schedule that gets this deal done today or passes it for other opportunities. That means getting the details on the main points done. We are willing to work all day*».

9. Тактика обмеження та розширення висунутих положень: «*Roughly how much do you order in a year? More than that, there seem to be several possibilities for dealing with this ...*».

Узявши все до уваги, зазначу, що в англomовному дискурсі перемовин знаходять відображення дискурсивні, риторичні та компенсаційні стратегії, які підпорядковані певній комунікативній меті, яка має бути досягнутою в процесі вербальної інтеракції.

Список використаних джерел:

1. Астафурова Т. Н. Лингвокогнитивный подход к исследованию межкультурной коммуникации. *Вестник ВолГУ. Серия 2 Языкознание*. 2002. Вып. 2. С. 165–171.

2. Астафурова Т. Н. Типология научных стратегий в научных парадигмах. *Лингводидактические проблемы межкультурной коммуникации* : сб. науч. ст. Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2003. С. 15–25.
3. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. Санкт-Петербург : Речь, 2003. 304 с.
4. Олянич А. В. Коммуникативные стратегии в религиозном дискурсе. *Актуальные проблемы лингвистики и межкультурной коммуникации. Лингводидактические аспекты МК* : материалы научной сессии факультета ЛиМК ВолГУ (апрель 2003) : сб. науч. ст. Вып. 2. Волгоград : Изд-во «Волгоград», 2004. С. 29–41.

В. О. Сліпенко

*доктор філософії, викладач кафедри іноземних мов
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини*

STUDENTS' ENTREPRENEURIAL COMPETENCE FORMATION: AMERICAN EXPERIENCE

Highly skilled specialists from different sectors of the economy, initiative, purposeful, capable of navigating in a constantly changing world, able to solve various problems of the economic sphere of civil society's life are needed for successful development of any state's economy. It requires from the personality not only the readiness to keep to labor ethics in the adult professional life (labour culture, communicability, obligatoriness, personal responsibility), but also the necessary level of economic knowledge.

It should be noted that students' entrepreneurial competence development is also determined by American educators as the most important result of school activities nowadays, in addition, on December 18, 2006, in consequence of long time discussion among representatives of educational institutions of the European Union countries, an important document, i. e. Recommendations of the European Parliament and the Council of Europe 'Key competencies for lifelong learning (European benchmarks)' was approved. The European Parliament has identified eight key competencies, including entrepreneurial