

У багатьох психологічних і суміжних дослідженнях великого значення надається властивості «відкритості» чи «закритості» особистості у процесі рішення конкретних завдань, взаємодії з іншими людьми. Поняття «екстраверсія-інтроверсія» зіставляється часто зі спрямованістю на себе, на справу чи на взаємодію (спілкування), виявляє кореляцію із типологічними характеристиками (темпераментом, властивостями нервової системи, що детермінується типом сигнальної системи).

С. Б. Ковалем серед викладачів і психологів-практиків знайдено суттєві розбіжності у способах і прийомах роботи, у кращих формах дослідницької і практичної діяльності [3]. Своєрідність їхньої майстерності, що детермінує стиль викладання і спілкування з тими, кого навчають, багато у чому зумовлена різним сполученням типологічних властивостей нервової системи та характером спрямованості – пізнавальної чи комунікативної.

У роботах вітчизняних і зарубіжних авторів описано й інші альтернативні типи педагогічної діяльності [10; 11; 12]. Так, за даними Ч. С. Фрайса, викладач академічного стилю (тип Y) орієнтований, головним чином, на розумовий розвиток своїх вихованців, суворо дотримується змісту досліджуваного предмета, працює за послідовно розробленою програмою, висуває чіткі вимоги до тих, кого навчає, ретельно перевіряє засвоєний матеріал; підхід до тих, кого навчає, суцільно професійний. Викладач емоційно підтримуючого стилю (тип X) навпаки прагне насамперед розвивати особистість свого вихованця, опираючись при цьому на емоційні та соціальні фактори. Дотримуючись гнучкої програми, він не замикається на змісті досліджуваного предмета. Йому властиві невимушеність, індивідуальний підхід, щирий, дружній тон спілкування.

У пошуках основ такої спеціалізації типів педагогічної діяльності М. А. Амінов знайшов взаємозв'язок типів індивідуальних стилів викладачів і комбінацій властивостей центральної нервової системи [1]. Належність викладача до типу Y визначалося: сполученням сили, інактивованості, інертності нервової системи. Викладачі типу Y виявилися більш інтровертованими, слухняно-залежними, неемпатійними, з низьким рівнем мотивації досягнення. Викладачі типу X виявилися більш екстравертованими, доміантними, емпатійними, з високим рівнем мотивації досягнення, але оцінювані експертами як менш відповідні прийнятним стандартам якості роботи. Ці характеристики виявилися пов'язаними з такими природними властивостями, як сполучення слабкості, активованості, лабільності нервової системи [1].

Отже, існують природні передумови (задатки), що привертають до більш вираженого емоційного компонента (стабільності, контролю емоційного ресурсу), що, у свою чергу, визначає легкість і міцність формування двох базових педагогічних умінь – створення в аудиторії доброзичливої атмосфери та розуміння проблем своїх вихованців, що забезпечують ефективність педагогічного процесу. Як відомо, ці вміння – комунікативні та гностичні – входять до переліку найважливіших педагогічних умінь, педагогічної обдарованості. Залежно від їхнього співвідношення вони визначають два стилі педагогічної діяльності, що можуть бути порізними ефективними на різних ступенях навчання й у різних освітніх системах, тобто визначати розбіжності у техніці педагогічної майстерності.

Подальшими шляхами нашого наукового дослідження буде визначення шляхів подолання комунікативних бар'єрів у студентів-першокурсників спеціальності «Міжнародні економічні відносини» у процесі оволодіння іноземною мовою.

Список використаних джерел

1. Аминов Н. А. Дифференциальная психодиагностика педагогических стилей. – М., 1997. – 167 с.
2. Зимняя И. А. Педагогическая психология. – М., 1997. – 480 с.
3. Климов Е. А. Индивидуальный стиль деятельности в зависимости от типологических свойств нервной системы. – Казань: Изд-во Казанского ун-та, 1969. – 278 с.
4. Леонтьев А. А. Психология общения. – 2-е изд. испр. и доп. – М.: Смысл, 1997. – 365 с.
5. Малешина М. С. Индивидуально-типологические предпосылки овладения иностранным языком: Автореф. канд. дисс.: 19.00.07. – М., 1992. – 18 с.
6. Малых С. Б., Егорова М. С., Мешкова Т. А. Основы психогенетики. – М.: Эпидавр, 1998. – 742 с.
7. Маркова А. К. Психология усвоения языка как средства общения. – М.: Педагогика, 1974. – 240 с.
8. Мерлин В. С., Палей И. М. Проблема интегральной характеристики индивидуальности в дифференциальной психофизиологии // Проблемы дифференциальной психофизиологии и ее генетические аспекты. – Пермь, 1975.
9. Стоунс Э. Психопедагогика. – М.: Педагогика, 1984. – 472 с.
10. Тихонова Т. Б. Психолого-педагогичні резерви підвищення ефективності групової учбово-пізнавальної діяльності з вивчення іноземної мови на неспеціальних факультетах вузів: Дис...канд.психол.наук: 19.00.07 / Київський ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 1994. – 179 с.
11. Якиманская И. С. Личностно ориентированное обучение в современной школе. – М.: Сентябрь, 1996. – 96 с.
12. Fries Ch.C. Teaching and English as a foreign language. By Charles C. Fries. Ann Arbor, Univ. of Michigan, 1947. – УН. – 153 р.

Лавриненко И. Н.

СИТУАЦИИ АРГУМЕНТАТИВНОГО И КОНФЛИКТНОГО ДИСКУРСА

Объектом исследования в данной статье избран аргументативный и конфликтный дискурс. Предмет исследования – ситуации аргументативного и конфликтного дискурса. Актуальность данной работы обусловлена повышенным интересом современной лингвистики к ситуациям речевого общения.

Дискурс – это мыслекоммуникативная деятельность, представляющая как совокупность процесса и результата и включающая экстралингвистический и собственно лингвистический аспект [1]. Существует много типологий дискурса, остановимся подробнее на аргументативном и конфликтном дискурсе и типичных ситуациях.

А. Д. Белова определяет аргументативный дискурс как целенаправленную речь в социально- детерминированной ситуации с целью создания когнитивного и аксиологического унисона [2, 95]. К коммуникативной ситуации представляется возможным отнести все, что воспринимается говорящим и слушающим. Ситуационные характеристики речи занимают важное место среди коммуникативных переменных таких как: виды речи, количественные характеристики партнеров речи, степень открытости, социальные отношения между партнерами общения, жанровые характеристики речи, степень знакомства партнеров, степень подготовленности партнеров к беседе, степень определенности темы беседы, отношение между общением и условиями общения [18].

К параметрам ситуации принадлежат время, место, окружение, условия, участники (в различных ролях), события или действия с их возможной оценкой [9].

Аргументативный дискурс полиактантен: каждый из коммуникантов принимает участие в его производстве, рациональном решении дискутируемого положения в соответствии со своим когнитивным и прагматическим фреймами посредством речевых ходов, с помощью которых осуществляется обмен мнениями и убеждениями с отстаиванием определенных позиций относительно одного и того же референта, интерпретируемого по-разному [3].

С. Тулмин, представитель первого из указанных направлений, различает шесть функций или компонентов аргументации:

1. данные;
2. заключение, или содержание утверждения;
3. обоснование (гарантии);
4. опорные положения;
5. квалификатор;
6. уступки и исключения [12].

В принципе любое общение может интерпретироваться как ситуация убеждения, однако степень правдоподобности такой интерпретации зависит от различных предпосылок:

- наличие спорного вопроса;
- возможность разумного обсуждения этого вопроса в конкретных обстоятельствах (наличие убеждений, общих для спорящих сторон и имеющих отношение к предмету обсуждения);
- возможность прийти к заключению именно в результате обсуждения; так, в споре трудно решить, сколько лексем содержит конкретный словарь, не пересчитав содержащиеся в нем единицы.

От этих факторов и от информационной структуры высказывания, а также от направленности интерпретации общения зависит аргументационная значимость конкретного речевого акта, а тем самым и эффективность убеждения [17, с. 487-576].

Процесс коммуникации представляет собой цепь или совокупность последовательно разворачивающихся и пересекающихся друг с другом коммуникативных событий, включающих различное количество речевых действий, направленных на достижение ближайших и конкретных, а также отдаленных и более общих коммуникативных целей, для реализации которых субъекту необходимо обладать различными видами знаний – языковыми и неязыковыми, личностными и социально разделяемыми. Как при порождении, так и при восприятии речи участники коммуникации строят свои дискурсивные стратегии прежде всего на базе знаний и представлений, которыми обладают все члены единого с ними языкового сообщества (имеются в виду общие, ситуативно не связанные или фоновые знания). Кроме того, для успешной интеракции в конкретной ситуации субъект должен знать, что, когда, кому и как он может или должен сказать [3]. Каждый коммуникант интуитивно стремится следовать некоторым нормам и правилам, позволяющим, по его мнению, общаться результативно, успешно. В случае нарушения какой-либо составляющей успешного коммуникативного акта возникает конфликтная ситуация. Э. Шостром выделяет следующие ошибки в коммуникации:

- неправильные ожидания;
- ошибки в приеме сообщения;
- нейтрализация передачи благоприятного для нас сообщения (например, нейтрализация комплимента);
- необходимость отвечать таким образом, чтобы ответ соответствовал ожиданиям партнера по коммуникации и шел вразрез с действительностью [11].

При описании неуспешного коммуникативного поведения возможно разграничить понятия коммуникативного дискомфорта, коммуникативной неудачи и коммуникативного конфликта [6, с. 26].

Коммуникативная ситуация в той или иной степени дискомфортна, если она складывается таким образом, что в ней присутствуют черты, затрудняющие (но совсем не обязательно делающие невозможной) реализацию тех или иных коммуникативных намерений и/или ожиданий участников [10, с. 67].

Дж. Остин называет коммуникативную неудачу «осечкой» (misfire). По его определению, «осечка» происходит в случае, когда цель коммуникации не достигнута. Б. Ю. Городецкий дает сходное определение коммуникативной неудачи: «коммуникативная неудача в широком смысле – всякая коммуникативная неудача, т.е. любой случай, когда с помощью речевого действия не достигается его практическая цель. Коммуникативная неудача в узком смысле: коммуникативная неудача, при которой не достигнута не только практическая цель, но и коммуникативная цель» [8: 68].

Коммуникативный конфликт, по Гулаковой, происходит в ситуации, в которой имеет место столкновение коммуникативных целей, проявляющееся в речевом противодействии коммуникантов друг другу [6]. Такое речевое столкновение может быть основано на агрессии, выраженной языковыми средствами [7, с. 148].

По определению И. Е. Фроловой, конфликтный дискурс это тип речевого взаимодействия, ориентированный на нарушение гармонии межличностных отношений путем осуществления угрожающих для адресата речевых действий [5, с. 244].

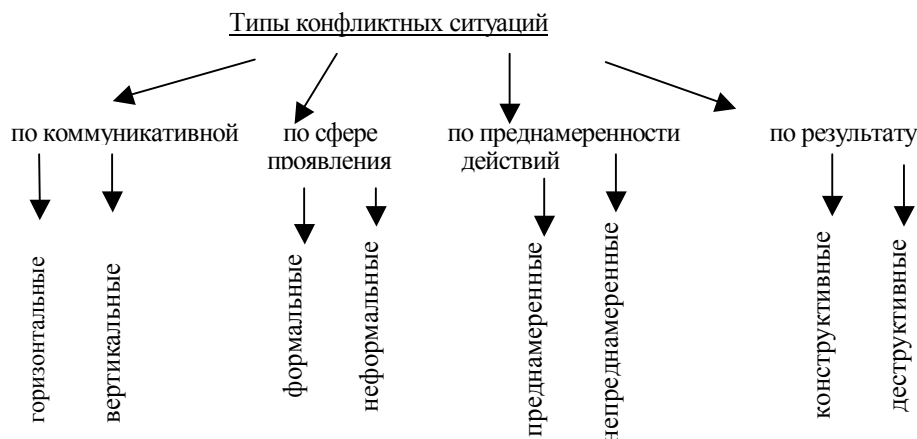
Н. В. Гришина выделяет следующие структурные компоненты конфликтной ситуации:

- 1) участники конфликта;
- 2) условия конфликта;
- 3) предмет конфликта;
- 4) действия участников конфликта;
- 5) исход (результат конфликта) [15: 156].

Н. В. Гришина считает, что «изъятие» любого компонента из пространства конфликта либо сводит конфликт на нет, либо существенно меняет его характер.

Гулакова выделяет условия и предмет конфликта. При этом условия возникновения конфликта – это обстоятельства, определяющие его характеристики и возможность его возникновения, т.е. причины и условия протекания конфликта, а предмет конфликта – это объективно существующая или воображаемая проблема, служащая основой конфликта, а также его причиной.

Исходя из основных структурных компонентов конфликтной ситуации, отличающих ее от стандартной коммуникативной, которые определяют содержание процесса конфликта, а именно коммуниканты, их действия и результат общения [6], Гулакова выделяет следующие типы конфликтных ситуаций:



Рассмотрим данную типологию более подробно.

По коммуникативной направленности типы ситуаций конфликта классифицируются по типу взаимоотношений коммуникантов, т. е. по уровням – горизонтальный и вертикальный уровни [16].

1. Горизонтальные конфликтные ситуации имеют место, когда участники коммуникативного взаимодействия находятся на одном уровне, т. е. конфликт *равный против равного*.

2. Вертикальные конфликтные ситуации имеют место в случае, если коммуниканты находятся на разных социальных уровнях. Такие ситуации можно разделить на два типа: высший против низшего и низший против высшего.

Характер отношений между коммуникантами в конфликтной ситуации зависит, помимо прочих факторов, от социальной сферы, где протекает речевое общение. Социальные сферы условно можно разделить на две группы: формальная и неформальная [13]. В соответствии с этим Гулакова предлагает выделить два типа конфликтных ситуаций:

3. Формальная конфликтная ситуация предполагает высокий уровень формальности, необходимость соблюдения норм, обусловленная принципом кооперации при решении совместных задач. Такие конфликтные ситуации характерны для производственно-институциональной сферы и сферы обслуживания.

4. Неформальная конфликтная ситуация имеет личный характер общения, связанный с отрицанием действующих в обществе норм; общение непринужденное, неофициальное, характерно для сферы семейно-бытовой и сферы досуга.

В данной типологии конфликтные ситуации рассматриваются также по преднамеренности инициируемого действия, породившего конфликт:

1. Действия коммуниканта не носили умышленный характер, либо коммуникант не знал о возможных последствиях своих (предполагаемых) действий. Такие конфликтные ситуации являются случайными или **непреднамеренными**.

2. Действия коммуниканта носили умышленный характер, и он был готов к возможной опасности, но предпринимая действия в ущерб своему партнеру, он преследует свои цели, достижение которых соизмеримо с опасностью, возникшей от возможных действий его партнера. Данные конфликтные ситуации являются запланированными или **преднамеренными**.

В зависимости от результата конфликтного взаимодействия, Гулакова выделяет конструктивные и деструктивные конфликтные ситуации.

Конструктивная конфликтная ситуация подразумевает благоприятный исход развития конфликта.

Деструктивная конфликтная ситуация имеет неблагоприятный результат взаимодействия, т.е. коммуниканты не находят (или не желают найти) обоюдоприемлемого выхода из сложившейся конфликтной ситуации, что часто приводит к коммуникативной неудаче и/или прекращению взаимодействия.

Таким образом, аргументативный и конфликтный дискурс обладают общим набором параметров ситуации общения, которые отличаются «знаком» общения, и прежде всего коммуникативными целями говорящих.

Литература

1. Шевченко И. С., Морозова Е. И. Дискурс как мыслекоммуникативное образование// Вісник Харків. Нац. Ун-ту ім. В. Н. Карабіна – 2003. – № 586. – С. 33-38.
2. Белова А. Д. Лингвистические аспекты аргументации.– К.: ИИА «Астрей», 1997.
3. Гурочкина А. Г. Аргументативный дискурс парламентских дебатов.
4. Кошеварова Ю. А. Коммуникативно-прагматический анализ аргументативного дискурса (на материале художественных произведений английских и американских писателей XX века): Дис. ... канд филол. наук: 10.02.04. – Уфа, 2006
5. Дискурс як когнітивно- комунікативний феномен/ під. загальн. ред. Шевченко І.С.: Монографія. – Харків: Константа, 2005. – 356 с.

6. Гулакова И. И. Коммуникативные стратегии и тактики речевого поведения в конфликтной ситуации общения: Дис. ... канд филол. наук: 10.02.01, 10.02.19. – Орел, 2004.
7. Горелов И. Н., Седов К. Ф. Основы психолингвистики. – М.: Издательство «Лабиринт», 2001. – 304 с.
8. Городецкий Б. Ю., Кобозева И. М., Сабурова И. Г. К типологии коммуникативных неудач // Диалоговое взаимодействие и представление знаний. – Новосибирск, 1985. – С. 64-78.
9. Дейк Т. А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. – М.: Прогресс, 1989. – 312 с.
10. Семенов Л. П. Аспекты лингвистической теории монолога. – М.: МГЛУ, 1996. – 324 с.
11. Шостром Э. Анти-Карнеги или человек-манипулятор. – Минск: ТПЦ «полифакт», 1992. – 128 с.
12. Toulmin S. The Uses of Argument. Cambridge, 1958.
13. Аристов С. А. Социально-когнитивные аспекты мены коммуникативных ролей // Тверской лингвистический меридиан. – Вып. 2. – Тверь: Тверской гос. ун-т, 1999. – С. 22-32.
14. Демьянков В. З. http://www.infolex.ru/IZV4_82.html
15. Гришина Н. В. Психология конфликта. – СПб.: Питер, 2002. – 464 с.
16. Мастернбрук У. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 215 с.
17. Le langage en contexte. Etudes philosophiques et linguistiques de pragmatique. Amsterdam, 1980.
18. Henne H., Rehbock H. Einführung in die Gesprächsanalyse.- 2., verb. u.erw. Aufl.-Berlin; New York, 1982.

Лазаренко О. О.

СЛОВОТВІРНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ФРАЗЕОЛОГІЧНИХ ОДИНИЦЬ СУЧАСНОЇ НІМЕЦЬКОЇ МОВИ

Спостереження над словотвірною продуктивністю фразеологічних одиниць (ФО) розпочалися відносно давно, про що свідчить велика кількість праць, що присвячені даній проблематиці: О. В. Кунін, М. М. Шанський, В. В. Істоміна, Т. М. Кондратюк, І. Я. Лепешев, Л. В. Ніколенко, Л. Ф. Омельченко, О. В. Петров, М. Ф. Аліференко, І. І. Чернишева, І. Бідерман, В. Фляйшер, І. Барц та ін.

Метою даної статті є дослідження особливостей утворення дефразеологічних дериватів сучасної німецької мови. Досягнення даної мети є можливим при вирішенні таких завдань: а) проаналізувати способи утворення дефразеологічних дериватів; б) описати словотвірні структури дефразеологічних дериватів.

Об'єктом дослідження є дефразеологічні деривати (загальним обсягом 1097 одиниць), що добивалися методом суцільної вибірки з сучасних лексико-фразеологічних словників німецької мови.

Актуальність даної роботи обумовлена зростанням інтересу лінгвістів до словотворення в розмовному мовленні, а саме процесу дефразеологічної деривації, а також недостатнім вивченням даного процесу в німецькій мові.

Наукова новизна статті полягає в аналізі структурних особливостей дефразеологічних дериватів, що являє одну з перших спроб подібного дослідження в німецькій мові.

У даній роботі під поняттям *дефразеологічної деривації* ми розуміємо процес утворення на базі ФО внаслідок структурно-семантичних змін нових слів (*дефразеологічних дериватів*), семантика яких визначається базовим фразеологізмом.

До основних способів, за допомогою яких на базі ФО можуть утворюватися слова, належать: *спосіб лексико-фразеологічної конденсації, лексико-морфологічний спосіб, морфолого-синтаксичний спосіб* (назви способів за М.Ф. Аліференком [1]). За даними нашої картотеки, способом лексико-фразеологічної конденсації утворилося 116 слів, за допомогою лексико-морфологічного – 275 слів та морфолого-синтаксичного – 706 слів.

Лексико-фразеологічна конденсація

Сутність *лексико-фразеологічної конденсації* полягає в тому, що в результаті смислової компресії ФО один із її компонентів конденсує в собі значення ФО в цілому і таким чином набуває лексичної самостійності: *versalzen* із значенням твірної ФО ← *jmdm. die Suppe versalzen* «насолити комусь; зіпсувати настрої, отруїти настрої комусь» [9, с. 885].

Серед компонентів, що вичленилися та лексикалізувалися, основну кількість складають іменники (58 одиниць), серед яких 13 утворилися від субстантивних ФО: *das Gesicht* ← *zweites Gesicht* [9, с. 291], 21 – від дієслівних ФО: *das Garn* ← *Garn spinnen* [9, с. 270], а решта від ад'єктивних, адвербіальних ФО та ФО зі структурою речення: *das (der) Karnickel* ← *Karnickel hat angefangen*. [9, с. 396].

Компоненти-дієслова, що вичленилися та лексикалізувалися, представлені у нашій вибірці 48 прикладами, 42 з яких утворилися від дієслівних ФО: *rauffallen* [9, с. 654] ← *die Treppe hinauf-, rauf-, hochfallen* [7], а решта – від ФО зі структурою речення: *sich krümmen (müssen)* ← *Man muss sich krümmen, wenn man durch die Welt kommen will* [10, с. 896].

Компоненти-прикметники, що вичленилися та лексикалізувалися, налічують лише 10 прикладів, 3 з яких утворилися від ад'єктивних ФО: *geschmiert* [9, с. 289] ← *mit allen Salben geschmiert (gerieben, gesalbt) sein* [9, с. 690], 5 – від субстантивних ФО: *vielfältig* [9, с. 890] ← *vielfältiger Mann* [9, с. 519] та 2 – від ФО зі структурою речення: *alle* ← *Die Gelder sind alle aufgebraucht* [9, с. 23].

В процесі лексико-фразеологічної конденсації спостерігається лексична вибіркковість. Вона виявляється у виборі головного та залежного компоненту ФО, а також того чи іншого варіативного компоненту ФО для вичленювання зі складу ФО та лексикалізації (докладніше див. [3]).

Основний фактор, який визначає вибір компоненту ФО, що вичленується, є його більша фразеотвірна значущість. Більшу фразеотвірну значущість мають фразеологічно зв'язані компоненти, а також компоненти з меншою фразеотвірною активністю, тобто компоненти, які рідше зустрічаються у складі ФО.

Лексико-морфологічний спосіб

Сутність *лексико-морфологічного* способу полягає в тому, що один із компонентів ФО, як і при лексико-фразеологічній конденсації, фокусує на собі значення ФО в цілому і стає базою для афіксального словотворення: *dachsen* із значенням твірної ФО [7] ← *schlafen wie ein Dachs* «спати як бабак» [10, с. 830].

Лексико-морфологічний спосіб та лексико-фразеологічна конденсація є два самостійних процеси, що можуть протікати паралельно: *einen Bock schießen* → *der Bock* (лексико-фразеологічна конденсація), *etw. verbocken* (лексико-морфологічний спосіб).