

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет іноземної філології
Кафедра німецької та романської філології

**ПРАГМАТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СПОНУКАННЯ В ІСПАНСЬКІЙ
МОВІ ЯК ЗАСІБ УДОСКОНАЛЕННЯ МОВЛЕННЄВИХ
НАВИЧОК НА УРОКАХ ІСПАНСЬКОЇ МОВИ В ЗСО**

Кваліфікаційна робота

на здобуття ступеня вищої освіти “бакалавр”

Виконала: студентка 4 курсу 481 групи
Спеціальності: 014.02 Середня освіта
(Мова і література іспанська)
Освітньо-професійної програми:
Середня освіта (Мова і література
іспанська)
Полякова Марія Олександрівна

Керівник: доц. Ткаченко Л. Л.
Рецензент: доц. Хан О. Г.

Херсон – 2020

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. КАТЕГОРІЯ СПОНУКАННЯ В СУЧАСНІЙ ЛІНГВІСТИЦІ.....	5
1.1. Логіко-філософський та психологічний зміст категорії спонування.....	5
1.2. Спонування в сучасних лінгвістичних дослідженнях.....	10
РОЗДІЛ 2. СПОСОБИ ВИРАЖЕННЯ КАТЕГОРІЇ СПОНУКАННЯ В ІСПАНСЬКІЙ МОВІ.....	14
2.1. Прямий спосіб вираження спонування.....	14
2.2. Непрямий спосіб вираження спонування.....	17
2.2.1. Питальне речення.....	18
2.2.2. Стверджувальне речення.....	19
2.3. Каузативні конструкції спонукального значення.....	23
2.4. Вираження спонування фразеологічними одиницями.....	26
РОЗДІЛ 3. СЕМАНТИЗАЦІЯ КАТЕГОРІЇ СПОНУКАННЯ ПРИ ВИВЧЕННІ ТЕМИ «НАКАЗОВИЙ СПОСІБ ДІЄСЛОВА» НА УРОКАХ ІСПАНСЬКОЇ МОВИ В ЗСО.....	32
3.1. Теоретична складова теми «Наказовий спосіб дієслова».....	32
3.2. Методи навчання та практикум із теми «Наказовий спосіб дієслова».....	34
ВИСНОВКИ.....	38
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	41

ВСТУП

Ще на ранніх етапах суспільного розвитку спостерігався інтерес до координованих дій, спрямованих на підвищення ефективності спілкування, праці, взаємодії в організованих спільнотах. На мовному рівні це виражається граматичною категорією спонукання.

Спонукальна модальність – це форма об'єктивної та суб'єктивної модальності, яка характеризує прагматичний (комунікативний) аспект пропозиції [11, с. 42]. Вивченням категорії спонукання активно займалися такі вчені, як Ш. Баллі, Е. Бенвеніст, Ю. Д. Апресян, М. У. Каранська, В. С. Храковський, О. П. Володін, В. В. Виноградов та ін.

Актуальність дипломної роботи визначається інтересом сучасної лінгвістики до дослідження граматичних категорій у нових парадигмах, із використанням новітніх технологій. Незважаючи на велику кількість праць, присвячених вивченню категорії спонукання в іспаністиці не всі аспекти цієї наукової проблеми повністю розкриті і тому потребують уточнень.

Об'єкт нашого дослідження – категорія спонукання в іспанській мові.

Предмет дослідження – способи вираження категорії спонукання в іспанській мові.

Метою роботи є визначення закономірностей функціонування категорії спонукання шляхом розкриття способів її вираження в іспанській мові.

Відповідно до поставленої мети цієї роботи визначається низка конкретних завдань:

- проаналізувати визначення категорії спонукання в терміносистемі логіки, філософії та психології;
- схарактеризувати прямий та непрямий спосіб вираження спонукання в сучасній іспанській мові;

- дослідити вираження спонукання через каузативні конструкції та фразеологічні одиниці;
- визначити місце фразеологічних одиниць у системі способів вираження категорії спонукання;
- розробити методiku формування граматичних навичок учнів із теми «Наказовий спосіб дієслова».

Методи дослідження зумовлені метою, поставленими завданнями та фактичним матеріалом. Матеріал проаналізовано із залученням загальнонаукових індуктивного та дедуктивного методів. Трансформаційний аналіз запроваджено з метою визначення семантичних подібностей між граматичними структурами (зокрема, між спонукальними і каузативними конструкціями). Метод лінгвістичного опису було використано для безпосереднього вивчення категорії спонукання, систематизації та узагальнення способів її вираження в сучасній іспанській мові.

Практичне значення дипломної роботи зумовлене можливістю використання фактичного матеріалу дослідження та результатів дослідження у курсах практичної та теоретичної граматики іспанської мови, практичного курсу усного та писемного мовлення, порівняльної типології іспанської та української мов у спецкурсі з прагмалінгвістики та на уроках з іспанської мови у середніх навчальних закладах.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1

КАТЕГОРІЯ СПОНУКАННЯ У СУЧАСНІЙ ЛІНГВІСТИЦІ

1.1. Логіко-філософський та психологічний зміст категорії спонукання

Увага й інтерес до процесу спонукання, до скоординованих дій, спрямованих на підвищення ефективності спілкування, праці, взаємодії в організованих спільнотах зародилися на ранніх етапах суспільного розвитку. Перші спостереження за організованою діяльністю людей, об'єднаних загальними цілями, завданнями й інтересами, за їхньою поведінкою з'явилися ще в країнах давнього сходу у працях Конфуція, Мен-Цзи, Платона, Аристотеля, Полібія, Цицерона та інших філософів того часу [26, с. 93-98, 191-229].

Видатний китайський філософ Конфуцій убачав розв'язання проблем управління людьми, їх спонукання до виконання різноманітних дій в етико-психологічній спрямованості діяльності людини, яка повинна діяти за допомогою особистого морального прикладу. Через це він постійно повторював, що спонукати будь-кого до справи можливо при застосуванні етичних норм. Саме тому потрібно внутрішньо самовдосконалюватися, долаючи вплив спільнот, у яких живе людина. Багато століть цивільну адміністрацію Китаю становили люди, чий світогляд був сформований на підставі конфуціанської етико-психологічної філософії управління людьми [24, с. 56].

Через те, що інтерес до спонукання як до складного та неоднозначного явища соціального спілкування людей сягає своїм корінням у глибоку давнину, ще Аристотель, аналізуючи загальну структуру людської діяльності, називає один з її елементів телеологічною причиною (від грец. *teleos* – той, хто досягає мети), розуміючи під цим внутрішню зацікавленість, потребу, мету суб'єкта

діяльності, прагнення до яких є внутрішнім фактором сприйняття зовнішнього примусу, зокрема певного спонукального висловлювання [17, с. 145-152].

Найвідоміший матеріаліст XVII ст. англійський філософ Т. Гоббс своє вчення про вміння управління людьми, мотивувати їх, а звідси й вміло керувати державою, сформулював на основі вивчення природи людських пристрастей. Феномен спонукання вирізняється діяльністю однієї людини, яку регулює інша, зважаючи на ту чи іншу потребу, саме цей фактор вважається концептом цілеспрямованих людських дій, зумовлених наміром. Оскільки всі люди від природи рівні, вони однаково можуть претендувати на блага для себе. Ця психологічна властивість людини змушує прислухатися до голосу розуму. Для того щоб соціальне буття людини у групі та з групою було ефективним і мирним, потрібно укласти «суспільний договір» задля власної вигоди, тобто спонукати сформувати державну владу. Суть відносин, на думку Т. Гоббса, полягає у свідомому, розумному переданні людиною своєї влади конкретній особі або уряду. У той час після укладання договору окремі громадяни втрачали владу, оскільки вона концентрувалася вже у руках державного правителя, ставала централізованою [цит. за 21, с. 60].

У логічному аналізі категорії спонукання окрім тверджень дослідники вирізняють також інші види висловів. Подібно до того, як у мовознавстві виділяють розповідні, спонукальні та питальні речення, у логіці також треба виділяти спонукальні й питальні вислови. Водночас з погляду логіки ці два види висловів не є незалежними, позаяк питальне речення є видом спонукання. У разі питання адресата мовлення також спонукають до певної дії, однак це повинна бути дія надання інформації. Спонукавання можуть бути ситуативними (*¡Para el coche, me siento mal!*) або постійними (такими є моральні чи правничі норми: *¡Hazlo! Ya que sabes es tu obligación*). Окрім того, об'єктом спонукання може бути одна людина або група людей.

Правничі норми містять такі елементи:

- гіпотеза норми – умови, за настання яких суб'єкт норми спонукає об'єкта норми;
- диспозиція – дія, яку спонукають виконувати, не виконувати або виконання якої дозволене за настання умов, зафіксованих у гіпотезі норми;
- санкція дія, яка настає у разі невиконання спонукання [21, с. 74].

Правничі норми можемо проілюструвати з фактичного матеріалу нашого дослідження: гіпотеза норми – *es tu nueva tarea que ayudará lograr este fin, cúmplela*; диспозиція – *no has asistido a esta reunión, por eso no lo hagas caso*; санкція – *según este documento se puede despedirte*.

Потреба особистості безпосередньо не спонукає до активності, а є лише одним із чинників виникнення конкретного спонукання до дії. У цьому процесі беруть участь емоції, інтелект, воля особистості. Одним із конкретних різновидів спонукань є мотив. Цікавий той факт, що за твердженням Л. І. Божович [4], у ролі мотивів можуть виступати предмети зовнішнього світу, уявлення, ідеї, почуття, переживання – все, у чому втілюється потреба. Термін «мотив» використовується для позначення стійких утворень спонукальної сфери як опредмечення потреб. Стосовно конкретного ситуативного утворення, яке безпосередньо ініціює поведінку, послуговується терміном «спонукання». У психології він є синонімом до терміну «мотив» або позначає одну з його функцій. Тому поняття «мотиваційна сфера» не точне. Сукупність спонукань утворюють спонукальну сферу особистості [4, с. 143].

Особливими спонукальними чинниками активності особистості є її мета і конкретні цілі. Мета – це безпосередній усвідомлюваний результат, на який у певний момент спрямована поведінка. Людина сприймає її як безпосередній і найближче очікуваний результат діяльності. Мета є об'єктом уваги, займає короткочасну та оперативну

пам'ять, мисленнєві процеси, емоційні переживання. Як правило, мета розпадається на конкретні бажані результати [29, с. 173].

Важливими елементами спонукальної сфери є цінності, а саме те, що має для людини велику значущість, відповідає її актуальним потребам, ідеалам. Вони – не просто об'єкти потреб, а опосередкований культурою еталон способу поведінки в її задоволенні, що виходить за межі індивідуальної свідомості. Цінності можуть бути позитивними і негативними, належати до реальної дійсності (матеріальні цінності, твори мистецтва) або духовної сфери (віра, надія, любов, свобода). Цінності особистості завжди мають об'єктивний і суб'єктивний бік, залежать від її потреб, оцінок, стосунків та водночас ґрунтуються на суспільних нормах та оцінках. Суб'єктивні цінності можуть бути спотвореними, інфантильними, умовними, якщо декларуються тільки на користь ідеалу Я та ідеалізованого Я-реального, а реалізуються дуже спотворено (не любов, а ревності; не доброта, а маніпулювання людьми тощо) [29, с. 183].

Деякі спонукальні сили у певний час бувають усвідомленими, проте згодом стають неусвідомленими. Такими, згідно М. В. Савчина [29], є настанови і диспозиції. Диспозиція – готовність особистості до оцінювання ситуації, особистої поведінки відповідно до попереднього досвіду, наприклад, очікування підвищення цін на продукти у передсвяткові дні. Настанова – неусвідомлений особистістю стан готовності до діяльності, завдяки якому може бути задоволена певна потреба. Настанови проявляються у суспільному житті. Вони бувають позитивними (безапеляційна віра хворого у поради лікаря) і негативними, які впливають на мету, зміст діяльності, мислення. До неусвідомлених спонукань належать потяги – спонукання до активності, що діють, як недиференційована, не досить усвідомлена потреба. Суб'єктивно людина, яка перебуває під впливом потягу, не усвідомлює, що її приваблює в об'єкті та спрямовує до певних дій [29, с. 185].

Часто особистість переживає неусвідомлені спонукання, що ускладнює її стосунки з навколишнім світом, провокує конфлікти. Їхня сила буває дуже значною. За внутрішньою структурою вони, як правило, вміщують протилежні мотиваційні тенденції. Наприклад, невротичній потребі в любові властиві нерозбірливе догоджання, намагання подобатися, отримувати схвалення, неусвідомлене прагнення виправдовувати очікування інших, перекладання на них труднощів, життєвих проблем. Її супроводжує острах самоствердження і ворожості інших людей або власних неприємних почуттів до них. Чиюсь вимогу до себе така людина розглядає, як недружелюбне посягання, а критику – як приниження. Компонентом спонукальної сфери особистості є звички, тобто доведені до автоматизму способи дій, які утворилися внаслідок багаторазового повторення. Їх класифікують на шкідливі, які створюють труднощі у житті людини і які необхідно долати, і корисні, що сприяють духовному зростанню, формуванню рис характеру особистості. Загалом пізнання спонукальних сил особистості допомагає краще зрозуміти її вчинки, оскільки основна роль в її спонукальній сфері належить спонукам, породженим суспільними умовами життя [29, с. 190].

Отже, ще на ранніх етапах суспільного розвитку ми можемо спостерігати інтерес до процесу спонукання. У логічному аналізі категорії спонукання окрім тверджень, є також спонукальні й питальні речення. Із погляду логіки виділяють ситуативні або постійні спонукання, об'єктом яких може бути одна людина або група людей. Стосовно психологічного змісту категорії спонукання, то важливими елементами спонукальної сфери є мета і конкретні цілі людини, наслідком яких передбачаються бажані результати, особисті цінності, настанова, мотив та звички. Пізнання спонукальної сфери людини надає можливість зрозуміти мотиви її вчинків.

1.2. Спонування в сучасних лінгвістичних дослідженнях

У мовознавчих дослідженнях поняття спонування наповнене різним змістом: деякі вчені визначають його, як семантичну, інші, як граматичну категорію, деякі дослідники будують свої теорії із залученням надбань соціолінгвістики, онтології, прагмастилістики тощо. Спонукальна модальність – це форма об'єктивної та суб'єктивної модальності, яка характеризує прагматичний (комунікативний) аспект пропозиції [51, с. 475].

Основоположником теорії модальності небезпідставно вважають одного з найвидатніших лінгвістів Шарля Баллі, який наголошує на логічній функції модальності й трактує її як категорію мислення, вирізняючи у кожному висловленні основний зміст (диктум) і модальну частину (модус), що містить інтелектуальне, емоційне або вольове судження мовця щодо диктуму [2, с. 44].

Орієнтацію на функціонально-семантичний підхід категорії спонування простежуємо в працях видатного мовознавця Еміля Бенвеніста. Для підтвердження теорії про речення як одиницю мовлення дослідник стверджує, що «реченню властиві три модальності, пов'язані з відображенням трьох головних позицій мовця, який впливає на співрозмовника своїм висловленням: мовець або хоче передати співрозмовнику елемент знання, або – отримати від нього інформацію, або – наказати щось зробити. Саме ці три позиції відображені в трьох формах модальності речення, кожна з яких відповідає одній із позицій мовця» [3, с. 140].

Множинність підходів і поглядів на питання модальності цілком зрозуміла, адже названа категорія може бути виражена засобами різних мовних рівнів. Зміст будь-якого висловлення формується завдяки специфічній взаємодії лексики та граматики, оскільки саме завдяки поєднанню засобів різних мовних рівнів досягається точність і

виразність у передачі певного змісту. Категорію спонукання аналізували й досліджували спочатку на матеріалі форм дієслова, а згодом – переважно на базі речень. Так з’явилося поняття «спонукальне речення» («спонукальна конструкція»). Спонукальними називаються речення, в яких виражається спонукання до дії. Різномасштабний аналіз спонукання передбачає врахування складної взаємодії різних рівнів організації речення [35, с. 134].

Детальний опис спонукального значення здійснив відомий лінгвіст Ю. Д. Апресян. Він трактує спонукання як «волевиявлення, спрямоване на здійснення чогось». Це може бути:

- 1) власне спонукання, яке конкретизується як вимога, прохання, порада, умовляння, благання;
- 2) спонукання в поєднанні з побажанням («я хочу, щоб»);
- 3) спонукання в поєднанні з необхідністю («повинно бути так, щоб»);
- 4) спонукання в поєднанні з припущенням, прийняттям чогось («згоден із тим, щоб»).

Значна роль у розрізненні спонукальних значень відводиться у цій граматиці інтонації: різні типи інтонаційних конструкцій передають різноманітні відтінки волевиявлення – категоричне спонукання, пораду, запрошення. Ю. Д. Апресян визначає спонукальне значення висловлення через бажання мовця, щоб адресат виконав певну дію [1, с. 22].

Із цього приводу важливе міркування В. В. Виноградова: «Кожне речення включає у себе, як суттєву конструктивну ознаку, модальне значення, тобто містить вказівку на відношення до дійсності» [11, с. 55]. На думку В. М. Бондаренка, «модальність – мовна категорія, яка вказує на характер відображених у змісті речення об’єктивних зв’язків і на ступінь достовірності змісту того ж речення з погляду мовця» [5, с. 61].

У прагматиці для речень спонукальної модальності прийнятий термін «директивні мовленнєві акти» («директивні висловлення»,

«речення директивної іллокуції») тобто висловлювання, мета яких – спонукання співрозмовника до певної поведінки (О. І. Беляєва, О. В. Падучева, Г. Г. Почепцов, Ю. В. Сердечний).

У лінгвопрагматичних дослідженнях директивні висловлення описуються у певному прагматичному контексті, який складається з чотирьох основних елементів (мовець, слухач, час, місце) й багатьох додаткових (намір, бажання, права, обов'язки, соціальні ролі комунікантів). Так, про дослідженні категорії спонукання М. У. Каранська в описі речень спонукального типу акцентує увагу на характері відношень мовця й адресата, а саме на вольові стосунки: мовець спонукає щось робити або не робити, тоді як адресат має здійснювати визначене мовцем. Автор досить детально описує різновиди спонукальних значень. Автор визначає 11 типів спонукальних значень (порада, прохання, запрошення, дозвіл, вимога, розпорядження, наказ, застереження, заборона, заклик, благання) і чотири їхні відтінки, які поєднують більше, ніж одне значення (порада й заохочення, прохання з порадою й бажанням, прохання з вимогою, накази-заповіти, громадянські заклики) [19, с. 17].

Якщо визначення спонукальності в працях різних дослідників за своєю суттю більш-менш збігаються, то питання про класифікацію відтінків спонукальних значень залишається суперечним. Теоретики функціональної граматики визнають наявність семантичних різновидів значення волевиявлення (наприклад, таких, як вимога, прохання, порада і та ін.). Але той факт, що ці різновиди волевиявлення не мають спеціальних граматичних засобів свого вираження, підводить авторів до висновку, що «підстав для розрізнення окремих граматичних значень волевиявлення немає» [6, с. 203].

Можна було б вважати спеціальним граматичним засобом розрізнення відтінків спонукальних значень специфічну інтонацію висловлення. Але, як зазначають автори «Теорії функціональної

граматики», кожна з інтонаційних конструкцій (ІК) співвідноситься, як правило, більш, ніж з одним значенням: ІК-1 передає вимогу, наказ, категоричне волевиявлення, ІК-2 – пораду, дозвіл, ІК-3 – прохання, пом'якшене волевиявлення, ІК-4 – повчання, офіційність вимоги, заборону, ІК-5 – урочистість, посилення вимоги, ІК-6 – підбадьорювання, піднесеність, ІК-7 – попередження. Окрім того, семантичні інтерпретації спонукального значення не потребують граматичної маркованості, оскільки в кожному конкретному спонукальному мовленнєвому акті слухач, якщо він правильно співвідносить свою соціальну роль із соціальною роллю мовця, здатний конкретизувати волевиявлення, висловлене мовцем [6, с. 203-204].

Як зауважують автори праці «Семантика і типологія імператива» В. С. Храковський і О. П. Володін, імператив має тільки одне значення – пряме волевиявлення мовця щодо виконання дії, яку він називає, слухачем. Окремі ж значення імператива, такі, як наказ, прохання, пропозиція, дозвіл, порада, відображають різні ситуації вимовляння імперативних висловлювань і являють собою «окремі семантичні інтерпретації єдиного семантичного значення» [33, с. 122-124].

Таким чином, проаналізувавши систему поглядів на категорію спонукання в сучасних лінгвістичних дослідженнях, ми дійшли висновку, що в лінгвістиці немає однастайності щодо категорії спонукання: деякі вчені визначають його як семантичну, інші – як граматичну категорію, інші ж будують свої теорії із залученням надбань соціолінгвістики. Але без сумніву можна стверджувати, що спонукальна модальність – це форма об'єктивної та суб'єктивної модальності, яка характеризує комунікативний аспект пропозиції.

РОЗДІЛ 2

СПОСОБИ ВИРАЖЕННЯ КАТЕГОРІЇ СПОНУКАННЯ В ІСПАНСЬКІЙ МОВІ

2.1. Прямий спосіб вираження спонування

Спонукальна функція мови має досить важливе значення. За допомогою спонукальних речень відбувається регулювання стосунків між людьми. Різномасштабний аналіз спонування передбачає врахування складної взаємодії різних рівнів організації речення. Прямим способом вираження комунікативного завдання у структурі спонукального речення є форми наказового способу дієслова, доповнені відповідним інтонаційним оформленням.

Наказовий спосіб вживається для вираження побажання, заборони, прохання. Наказовий спосіб має дві форми: стверджувальну (*Imperativo afirmativo*) і заперечну (*Imperativo negativo*). За допомогою імперативу мовець повідомляє про своє бажання, щоб ту чи іншу дію було виконано кимось (*¡Dímelo!*) або, навпаки, не виконувалася (*¡No me lo digas!*). На відміну від української мови в іспанській мові наказовий спосіб утворюється не лише для 2-ї особи однини та множини, але й для 3-ї особи однини та в усіх особах множини [22, с. 108].

Існує думка, що прагматично всі речення наказового способу за своєю структурою поділяються на дві групи: повні та неповні моделі, які функціонують, як різноманітні додаткові прагматичні навантаження. Значну частину утворень першої групи (повні моделі) складають моделі таких різновидів: експліцитні імперативні моделі, граматизовані імперативні моделі [16, с. 130].

– Власне імперативні (експліцитні) оклично-стверджувальні моделі:

¡Mira!; ¡Oye!; ¡Traémelo en seguida!; ¡Pasad aquí!

– Граматизовані імперативні оклично-стверджувальні утворення з суб'єктивним *mirar*, об'єктивним *tomar* та дієсловом руху *andar*, які володіють різними відтінками [там само, с. 131]:

Mira que se lo digo a tu madre ¿eh? ¡Anda, dímelo! ¡Mira que es listo!

Іншим різновидом першої групи наказового способу речень в іспанській мові виступають моделі дійсного способу, які володіють різним прагматичним нюансуванням. Можна виділити такі складові:

– моделі індикативу теперішнього часу [16, с. 133]:

Tú te vas ahora y me esperas;

Me trae Ud tres kilos de tomates.

Також використовується форма 1-ї особи множини дієслова *ir* – *vamos*, яка майже замінює в розмовному мовленні форму умовного способу «йдемо» – *vamos a ver las noticias*;

– аналітична модель *estar* + *gerundio*:

Ya lo estáis limpiando y sin rechistar;

– модальна модель *hay que ver cuanto*:

Hay que ver cuanto sabe (= vean / oigan lo que sabe) – Ось як багато він знає [16, с. 134];

– моделі індикативу майбутнього часу *Futuro Simple*:

Me lo traerás mañana.

¡No matarás! (= *No lo debes matar*). Приклади мають яскраво виражену модальність;

– конструкція *ir* + *infinitivo*, яка використовується як означення (т.зв. *Futuro perifrástico*):

¡No vas a decírselo así, de golpe! (¡No se lo digas así!)

¿Vas a permitir una cosa así?

Щодо використання моделі *sírvase* + *infinitivo*, важливо зазначити, що вона має відтінок ввічливого спонукання:

Sírvase Ud hablar un poco más despacio.

Можемо зазначити групу моделей умовного імперативу, які виражають значення іронії та глузування, неприйняття, відмови, майже досягаючи статусу фразеологізмів [39, с. 221-225]:

¡Qué te espen! (Да, хай тебе розіпнуть!);

¡Qué te devuelvan los cuartos! (Повернуть тобі гроші, звісно!);

Me han dicho que la llave la tienes tú. Pues ¡qué me registren! (= *a ver si la encuentran ... yo aseguro que no la tengo*) (Мені сказали, що ключ у тебе. – То хай мене вже обшукають!).

При узгодженні непрямої мови використовується умовний спосіб (*Modo subjuntivo*):

El padre quiere que su hijo sea ingeniero (*Presente de subjuntivo*);

Elena mandó que yo viniese a su casa a las ocho en punto (*Imperfecto de subjuntivo*).

Більш того, семантика спонукання може створюватися й неособовими дієсловами, а саме неозначеною формою дієслова, інфінітивом, наприклад, *¡Escucharme, necesito silencio!* Дієслово у початковій формі у прямій мові має значення наказового способу, виступаючи головним членом односкладового речення [22, с. 141].

Слід зауважити, що у вираженні спонукання не останнє місце належить інтонації. Інтонація – це звуковий засіб мови, за допомогою якого мовець і слухач виділяють у висловлюванні його смислові частини, протиставляють висловлювання їх цілі (розповідь, волевиявлення, питання) і передають суб'єктивне ставлення до висловлюваного. Висока мовна і голосова техніка дозволяє оратору правильно інтонувати промову. Цікаво те, що інтонована мова діє також емоційно. Коли людина промовляє не неупередженим голосом, а вступає у спір, запевняє, хвилюється, радіє тощо, тобто виявляє своє ставлення до предмета висловлювання, це впливає на співрозмовника і спонукає його до дії. Інтонавання мови підкреслює також перехід від однієї думки до іншої, від питання до питання, від проблеми до проблеми.

Динамічний (силовий, експіраторний) наголос в іспанській мові має дуже потужний характер. Вимова іспанців є дуже експресивною, жести, міміка, все це також впливає на співрозмовника [25, с. 43].

Отже, проведений нами аналіз прямого способу вираження категорії спонукання, дозволяє стверджувати, що значення спонукання реалізується наказовим способом, який за своєю структурою розподіляється на дві групи: повних та неповних моделей, які функціонують, як різноманітні додаткові прагматичні навантаження інфінітивом, також прямий спосіб може виражатися інтонацією, динамічним наголосом, мімікою та жестами.

2.2. Непрямий спосіб вираження спонукання

Актуальність вивчення комунікативних сенсів, які в спілкуванні людей не можуть бути передані прямо, обумовлена прагматизацією значення і семантизацією лінгвістики в цілому. Як зазначає Ю. Степанов [30, с. 152], прагматизація має за мету розглянути відношення суб'єктів, що сприймають і використовують певну знакову систему. Одним із різновидів непрямой комунікації є непрямі вислови, або непрямі мовні акти в термінології прагмалінгвістики. Виявлення й опис найбільш типових способів непрямой вираження спонукання сприяє розширенню і уточненню інформації про типи мовної поведінки, дозволяє встановити лінгвістичні та екстралінгвістичні маркери, за допомогою яких адресат адекватно інтерпретує спонукальний намір мовця. Аналіз непрямих мовних актів (більшою мірою контекстуально-ситуативних) вимагає враховувати розуміння постановки самої мети як «одного з елементів когнітивного сценарію, для мовного втілення якої мовець обрав відповідну стратегію, мовні одиниці з відповідними семантико-прагматичними показниками». Проблема ж, яким чином адресат розпізнає інтенцію, носить когнітивний характер [30, с. 152].

2.2.1. Питальне речення. Одним із способів вираження спонування є питання. Ця форма настільки типова, що може оформлювати і конвенціональні, і контекстуально-ситуативні спонукальні непрямі мовні акти, що демонструють практично всі різновиди інтенції спонуки пом'якшеного, нейтрального і категоричного типа (від прохання до загрози). Так, наприклад, Т. В. Булигіна вважає, що вживання питання з запереченням у формі прохання має відношення до «лінгвоспецифічних конвенцій» [9, с. 288]:

¿No tiene Ud ganas de ayudarme? – ¿No podría Ud repetirlo una vez más?

Також можна виділити такі моделі запитання [16, с. 135]:

– моделі питальної інтонації: *¿Me abres de una vez?*; – Ти мені взагалі відчиниш?

– моделі, які розпочинаються з питання *¿Por qué...?: ¿Por qué no te callas?* – Чому б тобі не замовкнути?

– моделі, які містять питальний вигук *¿eh?: Podrías esforzarte algo más, ¿eh?* – Можливо ще спробуєш, а?

– питальні моделі з дієсловами *querer, importar: ¿Te importa decirle a Manolo que me dé clase?* – Ти не скажеш Маноло, щоб він мене замінив на заняттях?

¿Quiere Ud traerme un café? – Чи не принесете мені кави?

Як зазначає В. Бейнхауер, таким способом виражається максимально ввічлива форма. У випадках, коли дієслово *querer* стоїть у кінці речення, утворюючи питання, імперативність вислову пом'якшується: *Estela, anda a ver si la reja queda bien cerrada, ¿quieres?* – Естела, піди подивись, чи добре закрити ґрати? Дієслово *querer* передає відтінок роздратування або знущально-іронічного прохання у таких випадках [39, с. 148-149]:

¿Quieres callarte de una vez? – Не хочеш закрити рота?

¿Quieres dejarme en paz? – Не хочеш залишити мене у спокої?

Найближчим еквівалентом питально-оповідних моделей з дієсловом *querer* є аналітична конструкція у своєму модальному значенні: *¿Vas a dejarme en paz de una vez?*

Отже, питальне речення – це один із способів вираження непрямого спонукання. Виділяють такі моделі питального речення: моделі питальної інтонації, моделі, які розпочинаються з питання *¿Por qué?*, моделі, які містять питальний вигук *¿eh?* та питальні моделі з дієсловами *querer* та *importar*.

2.2.2. Стверджувальне речення. Проте, окрім питання, спостерігаються інші засоби вираження непрямого спонукання. Непрямі мовні акти з значенням спонукання часто функціонують у стверджувальній формі. Як правило, це контекстуально-ситуативні непрямі мовні акти. Вони є констатацією фактів, яка залежно від характеру інтенції мають певні особливості.

1. Експлікація свого (не)бажання, своїх потреб за відсутності прямого розпорядження до дії. Саме на цю пропущену ланку в ланцюзі комунікативного акту реагує адресат за умов правильного розпізнавання інтенції: – *Es lo que temo... Tiene Ud alguna idea entre ceja y ceja ¿verdad?* [56, с. 84].

Такі непрямі мовні акти можна віднести до «напівнепрямих», оскільки в них досить явно виражена мета [34, с. 262-274]. Експлікація хвилювання закономірно передбачає пропозицію до дії, прохання або вимогу. У ряді випадків, наприклад, у непрямому проханні, коли мовець більшою мірою зацікавлений у виконанні свого бажання, непрямий мовний акт стає частиною тактичного ходу: експлікація бажання і одночасно підкреслена відмова від нього, причому відмова обумовлена дією на користь адресата або положенням справ, інтересам адресата. Подібна тактика націлена вплинути на співрозмовника задля ефективної дії:

– *Me ayudaría mucho saber cómo averiguó Ud que el suyo es falso... – No puedo decírselo. Comfie en mi intuición* [56, с. 89].

2. Експлікація про свій незадовільний фізичний або психологічний стан з метою усунення його причини. У випадку досягнення перлокутивного ефекту адресат реагує на користь мовця:

– *¡Me duele tanto la cabeza! – Ahora te doy alguna pastilla.*

Як і в будь-якому мовному акті, можливі комунікативні невдачі, але, як правило, вони не пов'язані зі складнощами в розпізнаванні інтенції:

– *Te echo de menos. – Al estar libre te llamaré, disculpa.*

3. Визначення мовцем лінії поведінки адресата. Як правило, це категоричне спонукання, вимога, заборона: – *Sí, tienes derecho de preguntarme... pero sin ofenderme.* Мовець може констатувати лінію поведінки адресата з метою її оцінки і подальшої зміни: – *Eso es sabido para todos. En vano sigues engañándonos.* Непряме спонукання такого типу можливе і при вираженні нейтрального спонукального значення. Регулярно відтворюється ситуація наполегливого запрошення:

– *No piense Ud que quiero visitarle. Pero con todo y con eso visítenos, le invitamos con mucho gusto.*

У ситуації поради подібний комунікативний хід може бути тактичним у разі зацікавленості мовця у виконанні цієї дії. Він може використовувати додаткові засоби впливу, підкреслюючи свою міру впевненості в правильності пропонованої дії:

– *¿Quiere Ud decir que ya no hay, o que nunca hubo? En un tiempo sí hubo, no lo digo sino afirmo* [55, с. 7].

4. Констатація мовцем справжнього положення справ або можливих змін. У ситуації застереження, погрози – це може бути інформацією про події або факти, що спричиняють несприятливі наслідки:

– *Insisto en que no tiene por qué ser falso, aunque pertenezcan a la misma edición muchos libros resultan diferentes. En realidad no hay dos iguales porque ya el nacimiento los distingue con detalles* [56, с. 98].

У разі вимоги, заборони, розпорядження або прохання це звичайно або нагадування фактів, які проігнорував співрозмовник:

– *Atención entra un cliente. El jefe notó que sólo eran las ocho y cuarto y dijo: La empresa se pone a trabajar a las nueve en punto.*

Або констатація стану речей, що вимагають негайних дій з боку адресата:

– *Ya partimos, pasajeros, repito partimos ya es hora...*

Із вищесказаного виходить, що непрямі мовні акти у стверджувальній формі є потенційно компресивними ланцюжками мовного акту, коли відсутні ланки мовленнєвого ланцюга відновлюються комунікантами шляхом логічного виводу [34, с. 272].

Натяк є особливим типом непрямой комунікації, і чим він прозоріший, тим легше він піддається декодуванню:

– *Esta tarea necesita estar cumplida con gran esfuerzo. Es Pedro quien lo sabe.*

У цьому випадку натяк служить засобом вирішення завдання та пошуку людини, яка може це зробити. Цей натяк легко розпізнається, і адресат реагує на приховане значення вислову. Подібні ситуації, коли у безпосередньому контакті про адресата або адресатів адресант говорить у третій особі, тим самим, наказуючи другій особі – учасникові мовної ситуації певну лінію поведінки, відтворюються досить регулярно і легко декодується: – *Si la gente no compre uno a otro, tiene que buscar otra salida de resolver este problema.* Вказівка, як слід розуміти вислів, може міститися в контексті ситуації або в уточнюючих репліках самого учасника комунікації.

Стверджувальні непрямі мовні акти, як і питальні, можуть також мати конвенціональний характер. Особливо це ілюструють мовні акти в разі ввічливої відмови, припинення дії адресата:

Le agradezco a Ud, pero no puedo admitirlo, perdone.

Проте неможливо позначити чіткі межі, оскільки конвенціалізація відбувається поступово. Так, у ситуації непрямой поради, коли співрозмовник апелює до власного авторитету, визначаючи лінію поведінки адресата, вводиться лексичний компонент «*Я (б) на твоєму місці*», який стає маркером саме цієї спонукальної ситуації:

¡Yo que tú (yo en tu lugar) no se lo diría! [14, с. 228].

Конвенціональними непрямыми мовними актами є констатація стану речей за допомогою моделей із закріпленим лексичним складом у певних директивних ситуаціях:

– дозвіл-розпорядження, коли мовець констатує готовність брати участь у процесі комунікації і наказує адресатові починати спілкування:

Me llamo Pedro Reverte. – Estoy preparado de escucharle. Escucho.

– дозвіл-розпорядження зробити невербальні дії:

Alguién ha llamado a la puerta. – ¡Sí, sí. Entre!

– заборона, тобто в категоричній формі констатується небажання продовжувати процес спілкування:

Quiero tratar de nuevo. – ¿Para qué? He dicho todo ya.

– запрошення: мовець є транслятором дозволу, наприклад, розпорядження увійти кудись, зазвичай в умовах офіційного спілкування констатує факт чекання:

El jefe ya le espera a Ud.

Вищезгадані непрямі мовні акти за формою – репрезентативи, таким чином, непрямий мовний акт базується на неспівпаданні експліцитної та імпліцитної інтенцій, що представляють різні класи мовного акту (за формою – репрезентативи, за змістом – директиви). Цікаво відзначити явище, яке можливе на рівні імплікатури такого

непрямого мовного акту: у рамках однієї імпліцитної інтенції можуть формуватися різні цілі, одна з яких буде первинною, а інша вторинною:

Mira que te voy a comprar. – No necesito frutas ya las tengo.

Цей мовний акт є за формою репрезентативом, у якому констатується непотрібність предмету. Проте, якщо виходити з ситуації, мається на увазі заборона або вимога з боку того, хто говорить не купувати фрукти.

Непряме вираження спонукання може міститися у власне спонукальних мовних актах. При формуванні непрямого мовного акту експліцитна й імпліцитна інтенції можуть збігатися, відрізнятися ж будуть цілі та міра дії іллокутивної сили:

¿No tenga Ud la bondad de dejarme entrar? – ¡Sí, claro, ahora dejo de entrarle pero después lo sienta Ud tanto!

Останній приклад ілюструє експліцитну виражену обіцянку, проте на рівні імплікатури прочитується прихована загроза пошкодувати про це прохання [34, с. 273].

Отже, до основних способів вираження непрямих спонукань відносяться: питання, непрямі мовні акти у стверджувальній формі, власнеспонукальні мовні акти, натяки та ін. Непрямим мовним актам віддається перевага, що може пояснюватися їх ємкістю, здатністю створювати емоційний ефект. При цьому слід враховувати, що в реальній комунікації пряма передача сенсу і непряме вираження інтенції мовцем можуть переплітатися один з одним. Це може ускладнювати можливість інтерпретації мовного акту і ухвалення тих рішень, до яких приходять люди у процесі спілкування.

2.3. Каузативні конструкції спонукального значення

Серед усіх засобів вираження категорії спонукання велику роль відіграють каузативні конструкції, які за самим визначенням,

позначають вплив на об'єкт із метою зміни його стану або спонукання до дії [38, с. 58].

В основі утворення вербальних конструкцій, які функціонують у мові за законами лексики лежить процес зміни лексичного значення службового дієслова перифрастичної конструкції. У даному випадку, повнозначні дієслова стають функціональними для маркування конкретної конструкції (стають граматичним інструментом), тобто в результаті стирання початкового значення відбувається закріплення за дієсловом нової функції без зміни форми [12, с. 5-18].

Деякими дослідниками було розглянуто розподіл каузативних конструкцій умовно на абстраговані та напіваабстраговані моделі. В абстрагованій моделі дієслова синтаксичних конструкцій у поєднанні з іншими мовними елементами складають єдине цілісне утворення – перифрастичні конструкції, представлені в іспанській мові конструкціями:

hacer + infinitivo, dejar + infinitivo. (El jefe hace trabajar con pulcritud a todos los obreros) [12, с. 7].

Дієслівна перифраза *hacer + infinitivo* має значення «примусити когось зробити щось». Конструкція складається з допоміжного дієслова *hacer* та повнозначного дієслова у формі інфінітива, утворюючи єдиний синтаксичний блок та єдину семантичну єдність, де *hacer* визначає дію інфінітива. Інколи відбувається заміщення у такій конструкції інфінітива підрядним реченням з дієсловом у Subjuntivo [45, с. 320-347]:

Ha hecho abrir la ventana = Ha hecho que abriaran la ventana.

Інфінітивна конструкція *dejar + infinitivo* позначає значення дозволу. Може вживатися у наказових реченнях. Це можна побачити із прикладів:

¿Me dejas entrar en este dormitorio? = ¡Déjame entrar en este dormitorio! Приклад вдало демонструє, що питальні речення виражають непряму наказовість та спонукання до виконання бажаної дії [27, с. 176].

Дана конструкція у заперечній формі анулює пасивний характер суб'єкта, тобто стверджувальне значення конструкції, яке відповідає значенню дієслова «*permitir*» (дозволяти), із появою заперечення – «*no permitir*» (не дозволяти) «*impedir* (перешкоджати) або «*prohibir*» (забороняти):

Sus acciones le permitían (= le dejaban concluir) concluir qué tipo de hombre era; No le han permitido salir de paseo (= no le han dejado salir de paseo) [42, с. 85].

Аналізуючи значення каузативної конструкції *dejar + infinitivo* в заперечній формі, треба звернути увагу на різницю значень дієслів «*impedir* або «*prohibir*», адже хоча *no dejar + infinitivo* може виражати обидва значення, але тільки значення «*prohibir*» може використовуватися із значенням перифрази *hacer + infinitivo*, оскільки заперечити, не дозволити реалізацію якоїсь дії буквально може означати – спонукати, або навіть примусити об'єкт не виконувати цю дію.

Напівабстраговані моделі – це конструкції з дієсловами, які в деяких випадках можуть частково втрачати своє значення в поєднанні з інфінітивом чи дієприкметником та виконувати роль напівдопоміжного дієслова конструкції. У процесі дослідження встановлено, що в іспанській мові це дієслова контролю та впливу: *obligar a, permitir, prohibir, forzar a, mandar, ordenar + infinitivo* (*Su influencia obligó a Juan a irse*). У праці Л. Кулікова узагальнюються дослідження з типології каузативних конструкцій та розрізняються такі види каузативних дієслів залежно від типу спонукання: прямий / непрямий каузатив (критерій: фізичний вплив), порівняймо: *їсти / comer; нагодувати / alimentar* примусити *їсти / hacer comer*. Такі каузативні конструкції вважаються лексико-семантичними вони заходяться на перетині способів реалізації спонукання [46, с. 886-898].

Конструкції, такі як *tener que, deber, haber de, hay que + infinitivo*, виражають обов'язок, необхідність виконання дії. Мовець,

використовуючи такі модальні перифрази спонукає співрозмовника до реалізації мети, завдання, які були поставлені. Розглянемо основні приклади:

- *Debes cumplir sus deberes de casa;*
- *Has de aprender de memoria este diálogo para vez que sigue;*
- *Hay que espabilarse, hija mía.*

Таким чином, ми побачили, що каузативні конструкції мають складну семантичну структуру, що визначає вплив на об'єкт із метою зміни його стану або спонукання до дії. Такі конструкції як *hacer + infinitivo* (примусити зробити щось), *dejar + infinitivo* (дозволити) у поєднанні з іншими дієслова втрачають первісне значення та складають вже цілісне утворення. Напівабстраговані конструкції лише в деяких випадках втрачають своє значення (*obligar a, forzar a*), але мета щодо впливу або спонукання до чогось залишається незмінною, незважаючи на розподіл конструкцій. Модальні конструкції *tener que, deber, haber de, hay que + infinitivo* прямим способом впливають на об'єкт, примушуючи його виконувати зобов'язуючі завдання.

2.4. Вираження спонукання фразеологічними одиницями

Об'єктом вивчення фразеології як мовознавчої дисципліни є сукупність усіх фразеологічних одиниць (фразеологізмів) мови. Фразеологізмом (фразеологічною одиницею) називається «лексико-граматична єдність двох і більше компонентів, граматично організованих за моделлю словосполучення чи речення, яка, маючи цілісне значення, відтворюється у мовленні за традицією, автоматично». Фразеологічні засоби спонукають до дій і становлять особливу форму: вони «заповнюють лакуни в лексичній системі мови, яка не може повністю забезпечити найменування пізнаних людиною сторін

діяльності, і в багатьох випадках є одним позначенням предметів, процесів, властивостей, станів, ситуацій» [23, с. 45].

Специфічні обставини життя народу зумовлюють виникнення характерних лише для однієї мови фразеологізмів, що становлять собою дух цієї мови, її національну самобутність і відображають менталітет і цінності нації. Ідіоматика – це безперечне ядро фразеології, оскільки лише ідіоми еквівалентні словам, що виконують цілісну номінативну функцію. Всі інші фразеологічні одиниці становлять периферію фразеології [42, с. 15].

За засобами вираження спонукальної семантики варто розмежувати експліцитні та імпліцитні ідіоми, що виражають спонукування до дії. Серед експліцитних засобів вираження категорії спонукування є невелика кількість ідіом, що за своєю структурою можуть прямо виражати імперативність. Наприклад, іспанці вважають, що вираз *«Entra con el pie derecho»* сприяє початку гарної справи, але існує думка, що цей вираз залишається лише забобоном. Якщо говорити про походження цієї фрази, важливо те, що у священних записах є такий ритуал, коли священник збирається читати молитву і переступає сходи віттаря, він має це зробити обов'язково із правої ноги. Не зважаючи на це давнє походження, зараз іспанці використовують вислів *«Entra con el pie derecho»* навіть у повсякденному житті, для привернення гарної вдачі, щоб усе заплановане вийшло, тому саме важливо розпочинати будь-яку справу з правої ноги.

Стосовно відомого вислову *«Dale gato por liebre»*, також, існують цікаві думки, наприклад, коли раніше люди з'їжджалися у постійні двори, бари такі як *taberna*, вони вже тоді почали скаржитися, що у страви замість м'яса зйця їм подавали м'ясо kota. Така фразеологічна одиниця як *«Dale gato por liebre»* – досить актуальна, адже вона визначає що у власність достається щось невідоме. Досвід народу може

передаватися за допомогою ідіом імпліцитно, тобто шляхом натяку, поради або застереження [31, с. 58]:

1. сприятливі умови, обставини, за яких відбувається дія, удача; поінформованість, контроль над перебігом подій: *Más vale el saber que el poder*;

2. поставлені плани, працю: *De tal palo, tal astilla*;

3. потреба самореалізації, що констатується у: протистоянні перешкодам: *Quién busca, halla* або подоланні перешкод, усуненні непорозумінь, уникненні небезпеки, нових сподівань на успіх: *No hay cuesta abajo sin cuesta arriba*;

4. необхідність діяти послідовно: *Antes de que te cases, mira bien lo que haces*;

5. рішучість, готовність ризикувати: *Quién no aventura, no pasa el mar*;

6. успіх у певних справах викликає бажання діяти далі, добре завершити справу: *Quién bien empieza, bien termina*;

7. прагнення допомогти іншому: *Favor con favor se paga*.

Без сумнівну імперативним фактором для будь-якої особистості є мотивація, як процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення й особистих, і суспільно важливих цілей. Майстерність мотивації пов'язана з конкретною ситуацією. Виділяють два види теорій мотивації – змістовні та процесуальні. Змістовні теорії пов'язані з внутрішніми спонуканнями людини (що називають потребами), які примушують її діяти в тому чи іншому напрямі. Наприклад, потреба у професійному рості, моральному розвитку – *a quién trabaja, el día nunca le parece largo*. Процесуальні теорії мотивації ґрунтуються у першу чергу на тому, як поведуться люди залежно від їхнього виховання і пізнання: *dime con quién andas y te diré quién eres*.

Розглянемо детальніше, до яких ще дій спонукають нас фразеологічні одиниці [31, с. 55-61]:

1. до наполегливості, цілеспрямованості: *el éxito es como un tren, todos los días pasa pero si no te subes tú, se subirá otro;*

2. до взаєморозуміння: *quién no comprende una mirada, tampoco comprenderá una larga explicación;*

3. до очікувань: *por muy larga que sea la tormenta, el sol siempre vuelve a brillar entre las nubes;*

3. до руху в правильному напрямку: *lo que de noche se hace, de día se ve.*

Риси характеру людини мають здатність впливати на людські взаємовідносини, кар'єрний ріст, успіх, долю цієї людини. Сильний характер відрізняється впевненістю, наполегливістю, така людина має харизму. Всі прагнуть наслідувати людей саме з сильним типом характеру, намагаються діяти за шаблоном їхньої поведінки. Основними ознаками сильного характеру у спонуканні до дії є [7, с. 4-5]:

– стресові ситуації не викличуть депресії, а навпаки, спонукатимуть до активного пошуку виходу з такого становища:

Cuando uno aprende a usar un martillo, todos los problemas parecen clavos;

– розпочату справу такі особи доведуть завжди до кінця, не зупиняючись на півдорозі:

No hay mejor lotería que el trabajo y la economía;

– успіх досягається з терпінням:

Date prisa, pero no corras.

Варто згадати також слабкий або навіть негативний тип характеру. Ідіоми, що його характеризують, застерігають нас від певних дій, спонукають діяча ніколи так не робити, зважаючи на страшні наслідки таких вчинків. Наведемо деякі приклади негативного характеру який також може спонукати до дії [7, с. 3-5]:

1. занадто пізно похопитися: *en la tardanza dicen que suele estar el peligro.*

2. створювати надто багато шуму, зумовлювати зайві проблеми: *no hay que hacerle ruido al moscón.*

3. мовчки чекати подальшого розвитку подій замість того, щоб діяти негайно: *Sabio es quién habla poco y calla mucho.*

4. намагатися повчати інших, займатися не своїми справами: *a mucho hablar, mucho errar.*

Людина – істота суспільна, вона постійно перебуває в оточенні інших людей: у колі друзів, у своїй сім'ї, у робочому колективі. Тому для неї дуже важливо вміти правильно будувати хороші стосунки з іншими, отримувати визнання, повагу та підтримку. Допомога є основою людських стосунків, тим компонентом, який забезпечує взаєморозуміння: *el que da, recibe.* Потрібно допомогти комусь, щоб потім хтось допоміг нам. Те, що ми робимо, обов'язково колись повернеться назад. Іноді навіть не сподіваючись на позитивний результат справи, але з допомогою партнерів, колег або близьких людей все закінчується якнайкраще: *camino comenzado, medio andado.* Які б не були труднощі у людині, справжні друзі завжди залишаються поряд: *por la prueba se conoce al amigo.* Які ж людські стосунки без застілля: *con pan y vino se anda el camino.* До кожної людини потрібно вміти знайти підхід: *dadme un punto de apoyo y moveré la tierra.* Іноді варто дати пораду другу, дітям, рідним, якщо маєш більший досвід, скерувати у потрібне русло: *consejo no pedido, consejo no oído.* Не дуже товариською є людина, яка палець об палець не вдарить і задирає носа, тому потрібно бути ввічливою людиною: *la buena educación lo es todo en la vida.* Важливою у житті кожної людини є освіта. Процес навчання нелегкий, втомливий. Та все ж потрібно інтенсивно і ретельно вивчати певний предмет і вправлятися у ньому, щоб добре опанувати його (*quién desea aprender, pronto llegará a saber*) [31, с. 58].

Проаналізувавши фразеологічні одиниці, ми можемо стверджувати, що вони також виступають способом вираження категорії

спонукання. Ідіоми спонукають до наполегливості, цілеспрямованості, до взаєморозуміння, до очікування та до руху в правильном напрямку. Людина прагне наслідувати сильних характером, діючи за шаблоном їхньої поведінки, тому фразеологічні одиниці відображають життя народу, мудрість і слугують прикладом до вподобання.

РОЗДІЛ 3

СЕМАНТИЗАЦІЯ КАТЕГОРІЇ СПОНУКАННЯ ПРИ ВИВЧЕННІ ТЕМИ «НАКАЗОВИЙ СПОСІБ ДІЄСЛОВА» НА УРОКАХ ІСПАНСЬКОЇ МОВИ В ЗСО

3.1. Теоретична складова теми «Наказовий спосіб дієслова»

Перш за все, при вивченні будь-якої граматичної теми учням слід вивчити теоретичні відомості з нової теми. Найкращим засобом для систематизації та вивчення граматичних правил є використання наочних таблиць, за допомогою яких можна досягти продуктивності у запам'ятовуванні нового матеріалу.

В іспанській мові стверджувальна (Imperativo afirmativo) і заперечувальна форма (Imperativo negativo) наказового способу утворюються по-різному. Ця тема досить складна, вона вивчається після того як учні засвоїли форму Indicativo.

Задля полегшення розуміння та запам'ятовування матеріалу дієвим є пошук співпадінь у формах дієслова. У цій темі можна привернути увагу учнів до того, що стверджувальний імператив у формі другої особи однини є ідентичним формі третьої особи однини в теперішньому часі дійсного способу дієслова.

Далі слід продемонструвати таблицю закінчень для утворення форм наказового способу для дієслів правильного дієвідмінювання:

Займенник	Закінчення (для дієслів на -ar)	Закінчення (для дієслів на -er, -ir)
Tú	-a	-e
Usted	-e	-a
Nosotros	-emos	-amos
Vosotros	-ad	-ed
Ustedes	-en	-an

Форми неправильних дієслів (*los verbos de la conjugación irregular*) у Imperativo afirmativo мають ті ж закінчення, що і правильні дієслова, але при цьому зміни у корені дієслова. Корінь у них змінюється таким же чином, як і в Presente de Indicativo. Наприклад:

pedir - pide, pida, pidamos, pedid, pidan

preferir - prefiere, prefiera, prefiramos, preferid, prefieran

dormir - duerme, duerma, durmamos, dormid, duerman

traducir - traduce, traduzca, traduzcamos, traducid, traduzcan [22; с.

91].

Для утворення негативної форми наказового способу ми використовуємо другу особу однини в Presente de Subjuntivo (умовний спосіб). Займенник при цьому опускається.

Займенник	Закінчення (для дієслів на -ar)	Закінчення (для дієслів на -er, -ir)
Tú	-es	-as
Él/Ella/Usted	-e	-a
Nosotros	-emos	-amos
Vosotros	-éis	-áis
Ustedes	-en	-an

Неправильні дієслова в Imperativo negativo змінюють корінь і мають ті ж форми, що і в Presente de Subjuntivo: *no pierdas el tiempo* [22; с. 101].

Якщо ми будуємо наказовий спосіб зі зворотнім дієсловом: зворотній займенник *se* буде стояти після дієслова і писатися разом із ним: *vístete, ¡lávese!*

Отже, теорія – це основа введення будь-якої теми з граматики, і вона потребує належної уваги. Успіх засвоєння матеріалу учнями залежить від доступності, наочності та систематизації інформації. Для досягнення цієї мети рекомендується використовувати таблиці, картки та інші види наочності.

3.2. Методи навчання та практикум із теми «Наказовий спосіб дієслова»

На сьогоднішній день комунікативний метод є найпопулярнішим у вивченні іноземних мов. Основна мета цього методу – навчити людину взаємодіяти з іншими людьми мовою, що вивчається, що має на увазі всі форми спілкування: мова, лист, вміння слухати і розуміти сказане співрозмовником. «Основною дією, за допомогою якої освоюється іноземна мова, є процес спілкування, мовна комунікація. У процесі комунікації відбувається не тільки обмін думками, почуттями, а й освоєння мовних засобів, надання їм узагальненого характеру» [22, с.63].

Комунікативний метод підходить більшості людей, він дозволяє швидше і більш усвідомлено вивчити іноземну мову.

Цей метод можна запровадити на уроках іспанської мови у вигляді спілкування між учнями або між учнем та вчителем, наприклад, у вигляді уявної життєвої ситуації. Учні розподіляються на пари та складають діалог, використовуючи дієслова та конструкції наказового способу у прагматичній функції прохання або наказу:

abre la ventana, dame la pluma, por favor, comparte con un papel.

Можна додати більш ускладнені конструкції із займенниками:

dámelo, traígamelas, no me molestas.

Учень може сказати вчителю: *explícame una vez más, repítalo, por favor, cierre la puerta.*

Вчитель може продемонструвати зветаючись до учнів у формі наказового способу:

escúchadme, hágame (hacedme) el favor, abrid la página 30, escribidlo, no me equivoquéis.

Наведемо приклади вправ на закріплення теми. Ефективним буде впровадження вправ поступово, відповідно до рівня складності.

Завдання 1. Completar con Imperativo Afirmativo. (У наступному завданні від учнів потребується зробити наступне):

1. (Usted, hablar) ... más lentamente.
2. (Tú, escribir) ... una carta a tu mamá.
3. Juanito, ... (tú, cantar).
4. (Vosotros, comprar) ... eso.
5. (Tú, buscar) ... el monedero en mi bolso [28, с. 384].

Завдання 2. Completar con Imperativo Negativo:

1. No (tú, ir) ... a la fiesta mañana.
2. No le ... (usted, escuchar).
3. No (conducir Pepe) ... tan rápido.
4. Hace frío, no (abrir, vosotros) la ventana.
5. No (sacar, tú) el abrigo del armario [28, с. 385].

Завдання 3. Transformar la oracion positiva en forma negativa:

Modelo: Se desvía a la derecha – No se desvíe a la derecha.

1. Conozca a ese chico –
2. Díme su secreto –
3. Compre algo para el té –
4. Id a través del bosque –
5. Está oscuro, enciende la luz, por favor – ... [14, с.185].

Завдання 4. Hacer réplicas según el modelo:

Modelo: Necesito hacer un peinado. – *Hágamelo.* / *No lo hagas.* *No me lo hagas.*

Necesito cortarme las uñas – pintarme las uñas – teñirme el pelo.

Наступне завдання містить наочно-розважальну складову. Вчитель пропонує дітям ознайомитися з відео-матеріалами на закріплення пройденної теми, для цієї мети взято іспанські пісні, у яких використовується Modo Imperativo, що дозволяє ознайомитися з прикладом використання форм наказу або прохання носієм іспанської мови. Учні мають нагоду ознайомитися з іспанським музичним

мистецтвом, промовою іншомовних слів та використанням конструкції спонування у певному контексті.

Завдання 5. Переглянути відео з піснею «Solamente tú» – Pablo Alborán [57, Електронний ресурс]. Ознайомитися із фрагментом пісні (вчитель надає роздатковий матеріал):

Regálame tu risa, (Подаруй мені свій сміх)
enséñame a soñar. (Навчи мене мріяти)
Con sólo una caricia (Всього однієї твоєї ласки досить)
me pierdo en este mar. (Щоб я загубився в цьому морі)
Regálame tu estrella, (Подаруй мені свою зірку)
la que ilumina esta noche. (Ту, що освітлює цю ніч)
Llena de paz y de armonía, (Наповни світом і гармонією)
y te entregaré mi vida. (І я віддам тобі своє життя).

(Вчитель розповідає, у яких випадках зустрічається Modo Imperativo). Наказовий спосіб ми використовуємо, коли необхідно щось вимагати, попросити, дати команду або свою згоду на будь-яку дію. На практиці, імператив може використовуватися при спілкуванні в магазині: *róngame dos peras*. «Покладіть мені дві груші»; в ресторані: *traíganos la cuenta*. «Принесіть нам рахунок»; у повсякденному житті: *dame el vaso*. «Дай мені склянку». *¡Oye!* «Послухай». *¡Mira!* «Дивись».

Упроваджуючи комунікативний спосіб навчання, учитель звертається до учнів, з метою продемонструвати використання Modo Imperativo: *arroja basura, por favor; ponte su uniforma; dame su cuaderno con los deberes de casa; mirad a la pizarra, por favor; oídme*. Ці вирази зображують прохання. Форму наказу можна використовувати у такий спосіб: *¡haz la tarea sin demora!*; *¡no entréis al aula sin tocar!*; *¡siéntese y cállese!* Під час завершення уроку, викладач має нагоду ще раз продемонструвати варіант використання наказового способу дієслова, задаючи домашнє завдання: *Ahora abrid sus diarios y escribid los deberes*.

Отже, можна зробити висновок, що наказовий спосіб в іспанській мові є дуже поширеним, ми це побачили на численних прикладах висловів із буденного життя. Ми з'ясували, що практика неможлива без теорії і навпаки. Нами був розглянутий комунікативний спосіб вивчення граматичного матеріалу, і він виявився ефективним та допоміг зробити інформацію легкою для засвоювання.

ВИСНОВКИ

Інтерес до спонукання як складного та неоднозначного явища соціального спілкування розглядався ще у працях видатних філософів Конфуція, Мен-Цзи, Аристотеля, Полібія. Було виявлено, що спонукальна функція має досить важливе значення. Особливими спонукальними чинниками актів особистості є мета, звички, настанови, ідеали, які дають змогу спрямувати свою поведінку. Фразеологічні одиниці, як відображення менталітету, цінностей, самобутності, також, спонукають до дій. Досвід народу може передаватися за допомогою ідіом імпліцитно, тобто шляхом натяку, поради або застереження.

У логічному аналізі категорії спонукання вирізняють спонукальні та питальні речення. Але питання залишається у тому, що ці два види висловів не є незалежними, питальні речення є видом спонукання. У випадку запитання вже відбувається спонукання до дії, але непрямим способом: *¿No tiene Ud ganas de ayudarme? o ¿No podría Ud repetirlo una vez más?*

Ми дійшли висновку, що в лінгвістиці немає одностайності щодо категорії спонукання. У процесі дослідження ми розглянули основні способи вираження категорії спонукання, яка може виражатися прямим та непрямим способами. Окрім питального речення, спостерігаються інші засоби вираження непрямого спонукання. При експлікації свого (не)бажання, потреб, за відсутності прямого розпорядження до дії, на цей фактор реагує адресат при умові правильного розпізнавання інтенції:

Es lo que temo... Tiene Ud alguna idea entre ceja y ceja ¿verdad?

Інший спосіб спонукати до дії відбувається при констатації мовцем застереження, або повідомлення інформації про події або факти, що спричиняють за собою несприятливі наслідки:

Insisto en que no tiene por qué ser falso, aunque pertenezcan a la misma edición muchos libros resultan diferentes. En realidad no hay dos iguales porque ya el nacimiento los distingue con detalles.

Натяк є особливим типом непрямой комунікації. І чим прозоріший натяк, тим легше він дешифрується:

Esta tarea necesita estar cumplida con gran esfuerzo. Es Pedro quien lo sabe.

Стверджувальні непрямі мовні акти, як і питальні, можуть також мати конвенціональний характер. Особливо це ілюструють мовні акти в разі ввічливої відмови, припинення дії адресата:

Le agradezco a Ud, pero no puedo admitirlo, perdone.

Проте неможливо позначити чіткі межі, оскільки конвенціалізація відбувається поступово. Так, в ситуації непрямой поради, коли співрозмовник апелює до власного авторитету, визначаючи лінію поведінки адресата, вводиться лексичний компонент:

«Я (б) на твоєму місці», який стає маркером саме цієї спонукальної ситуації: – ¡Yo que tú (yo en tu lugar) no se lo diría!

Прямим способом вираження категорії спонукання є форми наказового способу дієслова, доповнені відповідним інтонаційним оформленням. Наказовий спосіб вживається для вираження побажання, заборони, прохання. За допомогою імперативу мовець повідомляє про своє бажання, щоб ту чи іншу дію було виконано кимось (*¡Dímelo!*) або, навпаки, не виконувалася (*¡No me lo digas!*). Проведений нами аналіз прямого способу, підтверджує, що прямий спосіб може виражатися інтонацією, динамічним наголосом, мімікою та жестами.

Більш того, семантика спонукання може створюватися й неособовими дієсловами, а саме неозначеною формою дієслова, інфінітивом, наприклад, *¡Escúchame, necesito silencio!* У прямій мові дієслово в початковій формі має значення наказового способу, виступаючи головним членом односкладового речення.

Серед усіх засобів вираження категорії спонукання велику роль відіграють каузативні конструкції, які також позначають вплив на об'єкт із метою зміни його стану або спонукання до дії. Такі конструкції як *hacer + infinitivo* (примусити зробити щось), *dejar + infinitivo* (дозволити) у поєднанні з іншими дієсловами втрачають первісне значення та складають вже цілісне утворення. Напіваабстраговані конструкції лише в деяких випадках втрачають своє значення (*obligar a, forzar a*), але, при цьому, мета щодо впливу або спонукання до чогось залишається незмінною.

У результаті нашого дослідження, можна стверджувати, що основними способами вираження категорії спонукання є: прямі та не прямі способи (питальне та стверджувальне речення), каузативні конструкції та фразеологічні одиниці.

Таким чином, здійснений аналіз способів вираження категорії спонукання дозволяє зробити відповідні узагальнення щодо особливостей реалізації семантики спонукання в іспанській мові. Перспективним видається систематизація спонукальних форм і способів вираження спонукання у межах функціонально-семантичного поля.

Ми розробили методику формування граматичних навичок учнів із теми «Наказовий спосіб дієслова», за основу якої було взято комунікативний метод навчання, як прагматичний засіб втілення поставленої мети. У ході нашого дослідження, ми дійшли висновку, що задля ефективного засвоєння граматичної теми учнями, слід використовувати наочні матеріали навчання у поєднанні з розважальною формою пояснення теми.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Апресян Ю. Д. Лексическая семантика. Синонимические средства языка / Ю. Д. Апресян. – Москва : Наука, 1974. – 367 с.
2. Балли Ш. Общая лингвистика и вопросы французского языка / Ш. Балли. – Москва : Иностранная литература, 1955. – 416 с.
3. Бенвенист Э. Общая лингвистика / Э. Бенвенист. – М. : Прогресс, 1974. – 447 с.
4. Божович Л. И. Избранные психологические труды / Л. И. Божович; [под ред. Д. И. Фельдштейна]. – Москва : Просвещение, 1995. – 210 с.
5. Бондаренко В. Н. Виды модальных значений и их выражение в языке / В. Н. Бондаренко // Науч. докл. высш. школы. Филологические науки. – 1979. – № 2. – С. 54–61.
6. Бондарко А. В. Теория функциональной грамматики : Темпоральность. Модальность / А. В. Бондарко. Львів : Наука, 1990. – 263 с.
7. Бондарчук О. Ю. Ідіоми як засіб номінації концепту «Спонування до дії» [Електронний ресурс] / О. Ю. Бондарчук. – URL: [//http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/109/1/Bondarchuk.pdf](http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/109/1/Bondarchuk.pdf)
8. Борисенко Н. С. Граматична омонімія як ознака процесу формування дієслівних перифраз з інфінітивом у сучасній іспанській мові: дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.05 «Романські мови» / Н. С. Борисенко. – Київ : 1998. – 210 с.
9. Булыгина Т. В. Языковая концептуализация мира (на материале русской грамматики) / Т. В. Булыгина, А. Д. Шмелев. – Москва : Школа «Языки русской культуры», 1997. – 576 с.
10. Васильева-Шведе О. К. Об аналитических глагольных конструкциях в иберо-романских языках / О. К. Васильева-Шведе // Аналитические конструкции в языках различных типов [отв. ред.

- В. М. Жирмунский, О. П. Суник]. – Москва: Наука, 1965. – С. 108–122.
11. Виноградов В. В. Избранные труды. Исследования по русской грамматике / В. В. Виноградов. – Москва : Наука, 1975. – 558 с.
 12. Глушук-Олея Г. І. Способи вираження каузативності в сучасній іспанській мові: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук: спец. 10.02.05 «Романські мови» / Г. І. Глушук-Олея. – Херсон: ЛТ-Офіс, 2011. – 20 с.
 13. Дмитрук О. Ю. Безпека життєдіяльності / О. Ю. Дмитрук, Ю. В. Щур. – К. : ВЦ «Київський університет», 2008. – 272 с.
 14. Дышлевая И. А. Курс испанского языка для продолжающих. / И. А. Дышлевая. – СПб. : Союз, 2004. – 448 с.
 15. Запорожець О. І. Основи праці в галузі освіти / О. І. Запорожець, О. С. Протоєрейський, Г. М. Франчук, І. М. Боровик. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 264 с.
 16. Зеликов М. В. Синтаксис испанского языка: Особенности структуры предложений по характеру коммуникативной установки и цели высказывания / М. В. Зеликов. – СПб. : КАРО, 2005. – 304 с.
 17. Канарш Г. Ю. Этические основания политики в современном аристотелианстве / Г. Ю. Канарш // Знание. Понимание. Умение. – № 2. – Суми, 2005. – 145–152.
 18. Катренко Л. А. Охорона праці в галузі освіти [навч. посіб.]. – 2-ге вид., доп. / Л. А. Катренко, І. П. Пістун. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 304 с.
 19. Каранська М. У. Синтаксис сучасної української літературної мови / М. У. Каранська. – Київ : Либідь, 1995. – 333 с.
 20. Кочерган М. П. Вступ до мовознавства / М. П. Кочерган. – Київ : Академія, 2001. – 368 с.

21. Кулініч І. О. Психологія управління / І. О. Кулініч. – Львів : Львівський національний університет ім. І. Франка, 2008. – 292 с.
22. Ленская Л. А. Грамматика испанского языка для учащихся средней школы / Л. А. Ленская. – М.: Просвещение, 1974. – 208 с.
23. Маслова В. А. Введение в когнитивную лингвистику / В. А. Маслова. – М.: Наука, 2007. – 296 с.
24. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Л. Е. Орбан-Лембрик. – 2-ге вид., доповн. – Київ : Академвидав, 2010. – 544 с.
25. Осипова Н. П. Ораторське мистецтво [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. юрид. спец.] / Н. П. Осипова, В. Д. Воднік, Г. П. Клімова та ін. [за ред. професора Н. П. Осипової]. – Х. : Одиссей, 2006. – 144 с.
26. Петровский А. В. Общая психология [под ред. А. В. Петровского]. – Москва : Просвещение, 1986. – 464 с.
27. Підпригора Ю. Г. Функціональні характеристики заперечення в системі дієслівних перифраз сучасної іспанської мови: канд. філол. наук. : спец. 10.02.05 «Романські мови» / Ю. Г. Підпригора – Київ, 2001. – 207 с.
28. Помірко Роман. Граматика іспанської мови у вправах: навч. посібник / Роман Помірко, Оксана Кушнір, Іванна Хомицька. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2011 – 308 стр.
29. Русаловський А. В. Правові та організаційні питання охорони праці [навч. посіб.] / А. В. Русаловський. – вид. 6-е, доп. і перероб. – Київ : Ун-т «Україна», 2013. – 283 с.
30. Савчин М. В. Загальна психологія [навч. посіб.] / М. В. Савчин. – Київ : Академвидав, 2011. – 464 с.
31. Степанов Ю. С. Константы : словарь русской культуры / Ю. С. Степанов. – Москва : Шк. «Яз. рус. лит.», 1997. – 824 с.

32. Ткаченко Л. Л. Лексикологія іспанської мови: Курс лекцій для студентів спеціальності «Філологія. Мова та література (іспанська, англійська)». / Л. Л. Ткаченко. – Херсон : РВВ «Колос» ХДАУ, 2009. – 92 с.
33. Троепольская Т. А. Эмотивно-оценочный дискурс: когнитивный и прагматический аспекты. / Т. А. Троепольская. – Новосибирск : НГПИ, 1999. – 166 с.
34. Храковський В. С. Семантика и типология императива. / В. С. Храковський, А. П. Володін. – Москва : Наука, 1986. – 272 с.
35. Шатуновский И. Б. 6 способов косвенного выражения смысла // Семантика и прагматика языковых единиц. / И. Б. Шатуновский. – Калуга, 2004. – С. 262–274.
36. Шевчук С. В. Сучасна українська літературна мова / С. В. Шевчук, О. О. Кабиш, І. В. Клименко [навч. посіб.]. – Київ : Алерта, 2011. – 544 с.
37. Шишков В. В. Испанская лексика (Учись говорить по-испански) [учебное пособие] / В. В. Шишков. – Киев: ООО «ИП Логос». – 2004. – 352 с.
38. Яремко З.М. Охорона праці [навч. посіб. за ред. проф. З.М. Яремка] / З. М. Яремко, С. В. Тимошук, О. І. Третяк, Р. М. Ковтун. – Львів : ВЦ ЛНУ імені Івана Франка, 2010. – 64 с.
39. Alfonso Vega M. Construcciones causativas con infinitivo en el español medieval. Estructura y evolución / M. Alfonso Vega. – México : Univ. Nacional Autónoma de México, 1998. – 258 p.
40. Beinhauer W. El español coloquial / W. Beinhauer. Madrid: Gredos, 1973. – 459 p.
41. César Hernández A. Nueva sintaxis de la lengua española (Sintaxis, onomasiológica: del contenido a la expresión). / A. César Hernández. – Salamanca, 1995. – 240 p.

42. Dobrovolsky D. Kognitive Aspekte der Idiom-Semantik / D. Dobrovolsky. – Tübingen : Gunter-Nan-Verlag, 1995. – 272 s.
43. Gutiérrez Araus M. L. Problemas fundamentales de la gramática del español com 2/L / María Luz Gutiérrez Araus. – Madrid: Arco Libros, S. L., 2012. – 319 p.
44. Hamplova S. Algunos problemas de la voz perifrástica pasiva y las perífrasis factitivas en español / S. Hamplova. – Praha: Instituto de Lenguas y Literaturas de la Academia Checoslovaca de Ciencia, 1970. – 96 p.
45. Iriando M. R. Perfeccione su español / M. R. Iriando, P. Pallares. – Madrid, 1976. – 270 p.
46. Jespersen O. A modern English grammar on historical principles. – London : G. Allen and Unwin Ltd., 1965. – P. 320–347.
47. Kulikov L. Causatives / L. Kulikov // Language typology and language universals. An international handbook. – Berlin, 2001. Vol. 2. – P. 886–898.
48. Moreno C. Curso de perfeccionamiento. Hablar, escribir y pensar en español / C. Moreno, M. Tuts. – Madrid: SGEL, 1991. – 344 p.

СПИСОК ДОВІДКОВОЇ ЛІТЕРАТУРИ

49. Белик Э. В. Современный испано-русский русско-испанский словарь: 42 000 слова и выражений современного испанского языка / Э. В. Белик. – Донецк: ООО ПКФ «БАО», 2004. – 512 с.
50. Испано-русский словарь: 70 000 слов [Н. В. Загорская, Н. Н. Курчаткина, Б. П. Нарумов и др.; под ред. Б. П. Нарумова]. – Москва: Русский язык, 1988. – 832 с.
51. Краткий философский словарь [ред. М. Розенталь и П. Юдин]. – Москва: Государственное издательство политической литературы, 1954. – 704 с.

52. Лингвистический энциклопедический словарь [ред. В. Н. Ярцева]. – Москва : Советская Энциклопедия, 1900. – 685 с.
53. Словник української мови в 11-ти томах [уклад. В. Винник, В. Градова та ін.]. – Т. IV – Київ : Наук. думка, 1973. – 830 с.
54. Diccionario de uso del español actual. Clave. Madrid: Cesma, SA – Aguacate, 2003. – 2048 p.
55. Moliner M. Diccionario del uso del español. / M. Moliner. – Madrid: Gredos, 1985. – 493 p.

ДЖЕРЕЛА ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ

56. Кастанеда К. Учение дона Хуана. Путь индейцев из племени яки / К. Кастанеда. – СПб.: Антология, 2005. – 160 с.
57. Alborán Pablo – Solamente Tú (Videoclip Oficial) [Електронний ресурс] – URL: <https://youtu.be/F0rwOsAteXM>.
58. Pérez-Reverte A. El club Dumas o la Sombra de Recheleu / Arturo Pérez-Reverte. – Madrid: Punto de lectura, 2005. – 550 p.