

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет української й іноземної філології та журналістики
Кафедра англійської філології та світової літератури
імені професора Олега Мішукова

МОВНІ ЗАСОБИ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ В
АНГЛІЙСЬКОМУ ДІАЛОГІЧНОМУ МОВЛЕННІ ТА ЇХ РОЛЬ У
ФОРМУВАННІ КОМУНІКАТИВНИХ НАВИЧОК

Кваліфікаційна робота
на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»

Виконала: здобувачка 2 курсу 08-251М групи
Спеціальності 014 Середня освіта
Спеціалізація 014.02 Середня освіта
(Мова і література англійська)
Освітньо-професійної програми
Середня освіта (Мова і література(англійська))
форма навчання заочна
Снігур Поліна Олександрівна

Керівник: Просяннікова Я. М., кандидатка
філологічних наук, доцентка
Рецензент: Кострубіна О.В., вчителька
англійської мови Херсонського академічного
ліцею імені О.В. Мішукова Херсонської
міської ради при ХДУ, вчителька вищої
категорії, кандидатка педагогічних наук,
доцента

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. Теоретичні засади вивчення маніпулятивної природи мовленнєвої комунікації	6
1.1. Мовленнєва комунікації та принципи її успішної організації	6
1.2. Стратегії та тактики маніпулятивного мовного впливу.....	22
РОЗДІЛ 2. Методичні аспекти навчання діалогічного мовлення з урахуванням маніпулятивного потенціалу англійської мови	27
2.1. Лінгвопсихологічні особливості діалогічного мовлення	27
2.2. Характеристика системи вправ для навчання діалогічного мовлення	34
ВИСНОВКИ	40
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	43

ВСТУП

Міжособистісна комунікативна взаємодія є виключним типом діяльності, яка займає чільне місце серед наукових досліджень у рідчій панівній антропоцентричній парадигмі. Мовленнєве спілкування пронизує усі сфери людського життя, що за визначення робить його універсальною категорією. Сучасні лінгвістичні студії визначають комунікацію як певну форму інтеракції людей під час спільної діяльності.

Однією з форм реалізації міжособистісної комунікації є діалогічна мовленнєва діяльність її учасників, під час якої окрім основних функцій спілкування, як-от, інформаційної, контактовстановлюючої, пізнавальної або фатичної, здійснюється маніпулятивна або функція впливу. Під час діалогічної мовленнєвої взаємодії адресант вербалізує свої думки, конструюючи новий образ дійсності, і в такий спосіб впливає на комунікативну позицію адресата. Послугуючись комунікативними стратегіями і тактиками цей мовленнєвий вплив залишається непомітним для співбесідника.

Актуальність теми магістерського дослідження обумовлюється необхідністю вивчення маніпулятивного потенціалу мови як засобу об'єктивації інтенцій мовця шляхом застосування стратегій і тактик для організації ефективної та успішної діалогічної міжособистісної взаємодії усіх учасників комунікативної ситуації.

Мету дослідження вбачаємо у вивченні маніпулятивної природи людської мови як системи, що надає лексичні та синтаксичні ресурси для побудови ефективної міжособистісної взаємодії через стратегічне планування діалогічної мовленнєвої діяльності, та принципів і засобів навчання ефективної діалогічної міжособистісної взаємодії.

Зазначена мета магістерського дослідження вимагає вирішення низки **завдань** теоретичного та практичного спрямування:

- 1) здійснити огляд теоретичних джерел наукових досліджень спрямованих на вивчення маніпулятивного мовного впливу;
- 2) описати стратегії та тактики організації успішної та ефективної комунікативної взаємодії;
- 3) проаналізувати лінгвістичні та психологічні особливості діалогічного мовлення;
- 4) розробити систему вправ спрямованих на навчання успішного діалогічного спілкування з урахуванням маніпулятивного потенціалу лексичних та синтаксичних одиниць англійської мови.

Об'єктом магістерського дослідження є мовні засоби маніпулятивного впливу, а роль цих мовних засобів у формуванні діалогічних навичок визначаємо як **предмет** дослідження.

З метою вирішення поставлених у кваліфікаційній роботі завдань було інтегровано такі методи дослідження: аналіз основних дефініцій дослідження, синтез, прийоми класифікації та систематизації, описовий метод та метод контекстуального аналізу.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Магістерська кваліфікаційна робота виконана у рідчизні наукової теми кафедри англійської філології та світової літератури імені професора Олега Мішукова факультету української й іноземної філології та журналістики «Вплив лінгвальних та екстралінгвальних чинників на формування фахівця з іноземних мов у сучасному мультикультурному просторі» (0117U003763).

Наукову новизну отриманих результатів вбачаємо у комплексному вивченні мовленнєвих маніпуляцій у повсякденній діалогічній взаємодії комунікантів. Особливу увагу було приділено вивченню маніпулятивних стратегій і тактик організації ефективного та успішного спілкування для усіх учасників комунікативної взаємодії, а також вивчення можливості застосування позитивного досвіду організації успішного спілкування під

час навчання діалогічної мовленнєвої діяльності англійською мовою.

Практична цінність результатів дослідження полягає у можливості використання запропонованої системи вправ при навчанні англомовного діалогічного мовлення, а також теоретичний доробок дослідження може бути використаний студентами-філологами при підготовці до занять з лінгвопрагматики, теорії комунікації, риторики.

Апробація отриманих результатів дослідження була здійснена шляхом оприлюднення статті “Природа маніпулювання та його види” в альманасі “Магістерські студії” (2023 р.), під час передзахисту на засіданні кафедри англійської філології та світової літератури імені професора Олега Мішукова ХДУ, а також під час участі у II Усеукраїнській науково-практичній конференції молодих учених та аспірантів «Лінгвістичні обрії XXI сторіччя» (1-2 червня 2023, Херсон -Івано-Франківськ), III Міжнародній науково-практичній конференції «Лінгвістичні обрії XXI сторіччя» (28-29 листопада 2023 року, Івано-Франківськ).

Структура й обсяг кваліфікаційної роботи: кваліфікаційна робота складається з таких елементів: вступ, два розділи, висновки, список використаних джерел.

РОЗДІЛ 1. Теоретичні засади вивчення маніпулятивної природи мовленнєвої комунікації

1.1. Мовленнєва комунікації та принципи її успішної організації

Під комунікацією слід розуміти “процес обміну інформацією з метою покращення розуміння між людьми” [17, с. 8], який має складну природу. Усі комунікаційні моделі, що презентують процес комунікації, дещо симпліфіковані, аби візуалізувати основні складові комунікативної ситуації. Деякі моделі мають генералізований характер, а є більш деталізовані, проте й вони не відтворюють усі особливості діалогічного мовлення. Хоча ідеалізована модель діалогічного спілкування дозволяє визначити природу комунікації, основні концепти та етапи спілкування [22, с. 14]. Дослідники Річард Дж., Джонс Дж. пропонують виокремлювати три моделі комунікації, а саме трансмісійна (модель передачі), інтеракційна (модель взаємодії) та трансакційна моделі [там само, 14].

Відповідно до трансмісійної моделі, комунікація потрактовується як лінійний односторонній процес, під час якого відправник передає одержувачу комунікативне повідомлення з певною метою [19, с. 71]. Зазначена модель комунікації фокусується на відправнику і на самому комунікативному повідомленні, у той час як отримувач повідомлення сприймається як кінцева точка спілкування, а не активний його учасник. Саме з цієї причини ця модель не є релевантною для нашого дослідження.

Інтеракційна модель спілкування передбачає такий процес спілкування, коли його учасники по чергово займають позиції відправника та отримувача комунікативного повідомлення і генерують зміст діалогічної комунікації відправляючи повідомлення і отримуючи відповідь на нього. Для цієї моделі комунікації також характерно врахування фізичного (фізичні характеристики місця перебування комунікантів) та психологічного (ментальні та емоційні фактори впливу) кола особливостей процесу комунікативної взаємодії [24]. Ця модель враховує інтерактивні

аспекти спілкування, але оминає питання пов'язані з впливом діалогічного спілкування на конструювання реальності її учасників з урахуванням соціально-культурного виміру.

Відмінною рисою трансакційної моделі є представлення діалогічного спілкування як процесу, у якому комуніканти створюють соціальну реальність з урахуванням соціального та культурного контекстів і з метою встановлення міжособистісних стосунків (контекст взаємовідносин) [22, с. 20]. Іншими словами, комуніканти спілкуються не лише з метою передачі певної інформації, а з метою встановлення міжособистісного зв'язку та формування уявлення про себе через діалог з іншими, що, у свою чергу, створює реальність учасника комунікації. Під соціальним контекстом слід розуміти правила та норми спілкування та поведінки прийняті в соціальному осередку, де відбувається комунікація. Контекст взаємовідносин передбачає ступінь знайомства та тип взаємовідносин, як-от, приятельські, робочі, сусідські, сімейні і т.ін. Врахування цього критерію впливає на характер діалогічного спілкування та дотримання/порушення правил та норм спілкування. Культурний контекст спонукає до врахування цілої низки характеристик комунікантів. До цього списку належать расова, статева, етнічна, національна приналежність [там само, с. 22].

Отже, трансакційна модель діалогічного спілкування представляє учасників спілкування одночасно відправником і отримувачем комунікативного повідомлення і враховує потенцію комунікації до створення реальності комунікантів, встановлення між ними успішних комунікативних відносин та спільнот.

Схожу структуру діалогічного спілкування пропонує Скалкін В.Л. Він виділяє чотири компонента, що складають комунікативну ситуацію, а саме: середовище (умови, за яких відбувається спілкування), характер відносини між учасниками комунікації, мовленнєвий стимул та сам

комунікативний акт [11, с. 7].

Успішною комунікацією, А. Баркер, визначає як таку, що уможлиблює конструювання атмосфери взаєморозуміння між комунікантами під час їх мовного контакту. Комунікативний контакт передбачає фізичну (жести, візуальний контакт), вокальну (висота тону, темп, гучність голосу) та вербальну складові [17, с. 6]. Урахування особливостей зазначених факторів додають до успішної комунікації. Вербальна складова має питому вагу при вибудові атмосфери довіри та порозуміння.

Успішне діалогічне спілкування відбувається лише за умови, коли адресант ефективно транслює своє повідомлення, у той час як адресат його чітко сприймає і розуміє [20, с. 15]. Двосторонній зв'язок встановлюється за умови відправлення адресатом своєї відповіді на повідомлення адресанта [там само, с. 19].

З комунікативної точки зору до переліку причин встановлення комунікативного контакту відносять такі:

- 1) виникнення інформаційного дефіциту з певної теми у одного співрозмовника і спроможність ліквідувати цей дефіцит у другого;
- 2) існування у комунікантів взаємної необхідності в обміні точками зору, переживаннями або враженнями;
- 3) пошук, обговорення й узгодження шляхів вирішення певного питання, усунення спірних моментів та розбіжностей [11, с. 6].

З точки зору психології діалогічне мовлення постає як складна психолінгвістична діяльність, оскільки учасникам діалогічного спілкування необхідно:

- 1) зберігати в пам'яті досвід попередньої мовленнєвої взаємодії і використовувати вже отриману інформацію, щоб уникнути повтору;
- 2) утримувати в пам'яті все, що комунікує співбесідник, і пам'ятати свої репліки;

3) швидко оцінювати інформацію, яку отримує комунікант, перед презентацією свого комунікативного ходу;

4) здатність вчасно відреагувати і не порушувати загальноприйнятих норм і правил спілкування;

5) вміння слухати іншого комуніканта;

6) дотримуватись певного емоційного тону свого мовлення;

7) дотримуватись правильності мовної форми при висловлюванні своєї точки зору;

8) слідкувати за своїм мовленням і в разі необхідності внести певні корективи в свої репліки, що вже були озвучені;

9) здатність зчитувати та потрактовувати додаткову інформацію з невербальних засобів спілкування, якими послуговується учасник комунікативної ситуації [11, с. 13].

До власне лінгвістичних сутнісних ознак діалогічного спілкування належать унормованість мовлення, лексичний склад, реєстр та інтонаційне оформлення.

Ще одним ключовим фактором діалогічної комунікації є комунікативна позиція, яку займають співрозмовники. Комунікативну позицію, слідом за Бондаренко В.В., визначаємо як «впливовість та авторитет того, хто говорить стосовно співрозмовника, тобто ступінь його впливовості та авторитетності для тих, хто його слухає» [1]. Комунікативна позиція не є сталою величиною і має відносний характер, оскільки співвідноситься з комунікативними позиціями інших співрозмовників. Змінна природа комунікативної позиції полягає у тому, що від початку сильна позиція учасника діалогу може бути послаблена і навпаки.

Сильними комунікативними позиціями вважаються ієрархічно вищі соціальні та родинні ролі, наприклад: вчитель по відношенню до учня ще до початку спілкування займає сильну комунікативну позицію.

Застосування різноманітних прийомів і тактик мовного впливу дозволяє посилювати, підтримувати або послаблювати комунікативну позицію будь-якого учасника діалогової взаємодії.

Мовний вплив розуміємо як мимовільний або цілеспрямований вплив одного учасника діалогу на іншого за допомогою мовних засобів у сукупності з невербальними. Посилення комунікативної позиції різними засобами, тактиками та прийомами мовного впливу дозволяє підвищити рівень ефективності комунікації, що в результаті допомагає досягти цілей комунікації. Коли один співрозмовник слухає уважно іншого, коли між ними встановлюються відносини довіри, тоді виникає взаємне порозуміння, що уможливорює комунікативні успіхи і запобігає появі комунікативним конфліктам.

Бондаренко В.В. наводить прийоми мовного впливу, які спрямовані на підсилення комунікативної позиції. Автор радить під час діалогової взаємодії повторювати звернення на ім'я до свого співрозмовника; мовленнєве домінування; підвищення статусу співрозмовника шляхом похвали, виокремлення з-поміж інших; підвищення гучності голосу для демонстрації авторитету та впевненості у собі.

На думку Баркера А., адресат має брати ініціативу у спілкуванні на себе, також дослідник радить використовувати ті ж одиниці мовлення, що й співрозмовник, у такий спосіб обидва учасника діалогу є словесно синхронізовані і налаштовані на спілкування [17, с. 7].

Послаблення ж комунікативної позиції співрозмовника вдається досягти через позбавлення його аргументів та можливості ставити будь-які питання під час діалогової взаємодії [1].

Метою мовного впливу є поведінкова зміна або зміна точки зору іншого учасника мовленнєвої взаємодії за задумом того, хто здійснює цілеспрямований вплив засобами мовної системи. Поняття мовного впливу тісно пов'язані. Бондаренко В.В. вбачає різницю між мовним впливом та

маніпулюванням у свідомій або несвідомій поведінці об'єкта впливу. Автор визначає мовний вплив як “вплив на людину за допомогою мови з метою переконати її свідомо прийняти нашу точку зору, свідомо прийняти рішення про яку-небудь дію” [1], у той час як маніпулювання слід розглядати як “вплив на людину з метою змусити її що-небудь зробити несвідомо або на перекір її власному бажанню, думці, намірам” [там само].

На наше суб'єктивне переконання, мовний вплив слід радше розглядати як один із засобів реалізації маніпулятивного впливу на іншого учасника діалогічного спілкування.

До основних способів мовного впливу відносять: доведення, переконання, умовляння, канючення, навіювання, наказ, прохання та примус [1]. Доведення передбачає аргументований та логічний спосіб побудови діалогу із співрозмовником, хоча він є не завжди ефективним, коли під час комунікативної взаємодії її учасники втрачають контроль над емоціями.

Переконання як і доведення належать до сфери раціонального мислення, оскільки передбачають використання фактів та суджень для обґрунтування своєї власної комунікативної позиції та впливу на точку зору співрозмовника. Переконання посідає проміжну позицію між доведенням та навіюванням, оскільки спирається як на логічні умовиводи, так і на емоції адресата, що допомагає цілеспрямовано вплинути на психологічний стан об'єкту впливу [14].

Переконання, за Адлером Р. та Родманом Дж., “є процесом мотивування когось через спілкування змінити власне переконання, ставлення чи поведінку” [16, с. 428].

До головних характеристик переконання дослідники відносять такі тези:

- переконання не є примусовим;
- переконання — це процес, який відбувається поступово, покроково

[там само, 428];

- переконання — це інтерактивна взаємодія комунікантів у річищі трансакційної моделі спілкування [там само, 430];

- переконання є етичним, коли спілкування відбувається в інтересах співрозмовника, коли під час переконання виключена оманлива та неправдива інформація з метою вплинути на ставлення та/або поведінку адресата [там само, 431].

Навіювання за своєю природою є протилежним до будь-якого виду аргументованого викладу інформації. Цей вид впливу повністю спрямований на емоційну сферу адресата, що виключає критичне сприйняття інформації та її обробку. У такий спосіб адресат є пасивним учасником комунікації, оскільки об'єкт впливу позбавлений активного розуміння і неусвідомлено сприймає все на віру. Такий вплив на емоційну та позасвідому сфери співрозмовника досягається через сильний латентний психологічний часто авторитетний вплив суб'єкта впливу. Навіювання може здійснюватись прямими і непрямими шляхами, а також бути цілеспрямованим навмисним або ненавмисним [14].

На нашу думку, такі способи мовного впливу як умовляння і канючення, запропоновані Бондаренком В.В. [1], є характерними для неформального сімейного або дружнього спілкування.

Наказ як засіб мовного впливу на поведінку адресата є ефективним лише за умови, що адресант є “вищим” за соціальною роллю, віковим статусом або ж ієрархією професійних стосунків, що дає йому право уникати обґрунтування або пояснення свого комунікативного ходу. В усіх інших комунікативних ситуаціях наказ як спосіб мовного впливу втрачає свою ефективність і негативно впливає на успішність комунікації.

Прохання є спонуканням об'єкту впливу до виконання певних дій на користь суб'єкту впливу. У порівнянні з наказом ефективність прохання є значно вищою, оскільки передбачає позитивне ставлення об'єкту впливу

до суб'єкта [1]. Проте на ступінь ефективності впливу прохання на адресата впливає низка факторів, як-от наприклад, соціальний статус суб'єкта впливу, об'єм та зміст прохання, моральна сторона прохання, тощо.

Примушування співрозмовника без його бажання до певних дії вважається нецивілізованим та непристойним способом мовного впливу. Примус передбачає використання тиску та погроз.

Дослідники Ісаєнко Т.К. та Лисенко А.В. пропонують список рекомендацій для побудови успішної та ефективної комунікації. Отже, автори акцентують увагу на вагомій ролі емоційної подачі інформації адресантом, що допомагає впливати на адресата та утримувати його увагу. Для адресанта важливим є оперування фактами, що провокують емоції його співрозмовника, і збереження балансу між впливом на логічну та емоційні сфери адресата. З метою підсилення своєї комунікативної позиції суб'єкту впливу необхідно спиратися на важливі та значущі для об'єкту впливу проблеми та факти. Гумор та відволікання від теми працюють на переключення уваги і тим самим формують позитивне сприйняття адресата тієї інформації, що транслює адресант [5, с. 89-90].

Щодо питання ефективного спілкування, Стернін Й.А. зазначає, що ефективним та успішним можна вважати таку комунікацію, в результаті якої адресантом було досягнуто поставленої мети. Власне дослідник виокремлює три цілі спілкування, а саме:

1) інформаційна (інформаційна мета вважається досягнутою, коли адресант відправив інформаційне повідомлення і отримав зворотній зв'язок від адресата про її отримання);

2) предметна (предметна мета спрямована на отримання певної інформації, а також передбачає вплив на поведінку об'єкту впливу);

3) комунікативна (комунікативна мета спілкування вбачається у побудові відносин між учасниками комунікативної ситуації, сюди

належать інтенція адресанта встановити, підтримати, поновити та завершити комунікативний контакт) [13, с. 22].

Отже, можна визначити ефективну комунікацію як таку, що дозволяє адресанту досягти запланованої мети спілкування і при цьому зберегти позитивні взаємовідносини з адресантом.

На думку дослідника ефективність спілкування забезпечується двома основними компонентами — комунікативною грамотністю адресанта і об'єктивна досяжність предметної мети комунікації [там само, с. 25].

Ще одним важливим фактором успішного спілкування Адлер Р. та Родман Дж. визначають “комунікативний клімат” [16, с. 228]. Під комунікативним кліматом слід розуміти емоційне забарвлення взаємовідносин учасників комунікації. Комунікативний клімат може сприяти успішній та ефективній комунікації або заважати. Підтримуюче позитивне комунікативне середовище створюється підтверджуючими комунікативними повідомленнями, які імплікативно транслюють адресатові, що він важливий для адресанта. Підтвердження важливості та значущості адресата як учасника спілкування відбувається на трьох рівнях.

До базового рівня відноситься визнання (recognition), що передбачає щонайменше зоровий контакт під час спілкування. Уникання зорового контакту говорить про невизнання співрозмовника, що призводить до комунікативних невдач. До наступного рівня належить прийняття (acknowledgement) ідей та почуттів інших людей, що є більш вагомою формою прояву підтвердження значущості адресата. Прийняття реалізується через уважне аудіальне сприйняття співрозмовника, через активне слухання, що передбачає питання, перефразування та рефлексію на комунікативне повідомлення. У такий спосіб адресат забезпечує потужну підтримку адресанта у разі виникнення труднощів. Схвалення є наступним етапом підтвердження, оскільки співрозмовник не тільки

приймає, а й підтримує та погоджується з ідеями іншого учасника комунікації. Таким чином, схвалення є найсильнішим типом підтверджуючого повідомлення і демонструє найвищий ступінь позитивної емоційної оцінки та визнання [16, с. 229].

На противагу комунікативним повідомленням, що підкреслюють значущість співрозмовника, існують такі, що заперечують цінність іншого учасника комунікативної ситуації. Такі комунікативні повідомлення визначають як “непідтверджуючі”. Комунікативні повідомлення такого типу відкрито демонструють неповагу до співрозмовника шляхом заперечення або ігнорування частини його повідомлення. Незгода з точкою зору або ідеями співрозмовника є непідтверджуючим комунікативним повідомленням, проте не є найбільш вразливим. Особливо негативного значення незгода набуває тоді, коли спілкування переходить з предмету обговорення на особистість співрозмовника. Найбільш критичне значення мають комунікативні повідомлення, що ігнорують ідеї та почуття іншого учасника комунікативної ситуації або навіть ігнорування його присутності [там само, 230].

Дослідники Адлер Р. та Родман Дж., спираючись на дослідження Гесса Дж., запропонували перелік тактик, через які реалізується непідтримуюча комунікативна поведінка. Тактики непідтримуючої комунікативної поведінки включають: уникнення комунікативного контакту; умисне введення в оману іншої людини; зневажливе ставлення до інших; демонстрація емоційної незацікавленості та відстороненості по відношенню до співрозмовника; зниження комунікативної позиції співрозмовника нехтуючи та применшуючи важливість його повідомлень; висміювання; безособове ставлення до співрозмовника як до незнайомця; неуважність; ослаблення інтенсивності комунікативного контакту між співрозмовниками за рахунок використання вербальних та невербальних натяків; бути стриманим і не налаштованим на комунікацію, що

призводить до обмеження нормальної соціальної поведінки; обмеження кола тем для обговорення менш особистими, скорочення часу комунікативної взаємодії [там само, 230].

Проілюструємо природу підтримуючої та непідтримуючої комунікативної поведінки на прикладі діалогічного спілкування та дебатів відповідно:

Діалогічне спілкування (підтримуючий тип комунікативної поведінки)	Дебати (непідтримуючий тип комунікативної поведінки)
Діалог — це <i>співпраця</i> , націлена на пошук порозуміння.	Дебати — це <i>протистояння</i> двох опозиційних сторін з метою довести неправоту іншої сторони.
Мета діалогу полягає у пошуку <i>спільної</i> мови.	Мета дебатів передбачає <i>перемогу над</i> опонентом.
Діалог <i>збагачує та розширює</i> межі переконання, інколи змінює точку зору.	Дебати спрямовані на підтвердження власних точок зору комунікантів.
Діалог <i>розкриває</i> припущення для його переоцінки.	Дебати <i>захищають</i> припущення як істинне твердження.
Діалог <i>провокує</i> <i>самопостереження</i> власної позиції.	Дебати покликані <i>критикувати</i> позицію учасників комунікації.
Діалог уможлиблює <i>пошук кращого рішення для обох сторін</i> , ніж те, яке комуніканти мали на початку обговорення.	Учасники дебатів <i>відстоюють</i> свої <i>власні</i> позиції <i>відкидаючи</i> ідеї інших співрозмовників.
Діалог демонструє <i>щире і доброзичливе спілкування</i>	Дебати передбачають <i>протидію</i> з позиції іншого учасника спілкування

адресантом, що виключає можливість дистанціювати чи-то образити іншого учасника комунікативної ситуації.	без врахування емоційного компоненту та міжособистісних відносин, що в результаті призводить до <i>применшення</i> та <i>заперечення</i> позиції іншого комуніканта.
--	--

Отже, виходячи з ключових слів, що розкривають природу діалогічного спілкування, можна надати визначення діалогічного спілкування з точки зору підтримуючої комунікативної позиції. Відтак, діалогічне спілкування — це спільна і щира взаємодія комунікантів з метою пошуку точок дотику з певної тематики, що уможлиблює прийняття нового кращого рішення обопільно вигідного для учасників комунікації.

Окрім суб'єктивних причин, що призводять до неуспішної комунікації між співрозмовниками, існують об'єктивні фактори, так звані комунікативні бар'єри. До таких бар'єрів, на думку Стерніна Й.А., належать культурні, соціальні, рольові, психологічні, когнітивні, мовні, етноцентризм та групоцентризм [13, с. 26-29]. Культурні бар'єри включають рівень освіченості комунікантів, їх релігійну приналежність, особливості національних культур, до яких вони належать. Коло соціальних бар'єрів представлено соціальним статусом учасників комунікації, їх гендерна та вікова категорія. Рольові бар'єри виникають у ситуації, коли комунікант не здатний змінити свою рольову позицію при зміні умов комунікативної ситуації. Психологічні бар'єри проявляються при спілкуванні комунікантів з різним психотипом та життєвими установками. При міжкультурному спілкуванні одним із визначальних комунікативних бар'єрів є етноцентризм, оскільки впливає на сприйняття іншої культури крізь призму власної. При цьому власна культура є провідною по відношенню до інших і займає пріоритетну позицію.

Лебедева Н.В. зазначає, що усім комунікантам властиво сприймати

свою культуру як взірєць для інших, все що відбувається в рідній культурній царині автоматично оцінюється як правильне, прояви інших культур сприймаються відповідно як неправильні. Усі культурні звичаї, норми та правила апріорі визначаються комунікантами універсальними для усіх культур [цит. за 13, с. 27]. Прагнення людей до участі у будь-яких групових утвореннях теж становить складності при спілкування, оскільки власна група ставиться вище за інші.

Когнітивні бар'єри комунікативної взаємодії більшою мірою пов'язані зі стереотипним сприйняттям дійсності і типів мислення. Мовні бар'єри заважають ефективному спілкуванню не лише тоді, коли комуніканти володіють різними мовами, мовний бар'єр стає перешкодою і при спілкуванні однією мовою.

З метою покращення комунікативного клімату і відповідно створення умов для успішного та ефективного спілкування автори дослідження, послуговуючись категоріями міжособистісного спілкування Гібба Дж., пропонують шість етапів переходу від захисної до підтримуючої комунікативної поведінки. Ці етапи представлені опозитивними парами, що спрямовані на зниження ступеня захисної реакції співрозмовника. До першої опозитивної пари належить “оцінне судження-описове судження”, де оцінне судження провокує захисну поведінку співрозмовника, а його заміна на описові судження, концентрує увагу на ідеях та почуттях мовця і в такий спосіб виключає можливість засудження співрозмовника, оцінне ставлення до його дій, думок або особистості. Опозитивна пара “контроль-орієнтація на вирішення проблеми” демонструє перехід від одноосібного прийняття рішення адресантом за себе і за адресата без врахування його точки зору і потреб, до обопільного обговорення проблеми і пошуків шляхів її вирішення з урахуванням інтересів обох співрозмовників, прийняття рішення, яке задовільнить обидвох учасників комунікації [16, с. 232].

У третій опозитивній парі “стратегія-спонтанність” під поняттям “стратегія” дослідники розуміють маніпулювання, яке викликає негативну реакцію співрозмовника і захисну поведінку. Спонтанність у термінах цієї опозитивної пари необхідно потрактовувати як чесність із співрозмовником, що в перспективі дозволяє вибудувати позитивний комунікативний клімат [там само, с. 234].

До четвертої пари, за Гіббом Дж., входять “нейтральність-емпатія”. Поняття нейтральність з першого погляду має позитивне значення близьке до неупередженості та об’єктивності, проте в теорії захисної комунікативної поведінки, нейтральність означає байдужість до комунікативного акту і до співрозмовника, що змушує адресата почуватися неважливим та небажаним. Емпатію автор визначає як альтернативний спосіб для покращення комунікативного клімату, оскільки передбачає здатність адресанта поставити себе на місце адресата, зрозуміти думки, емоції та життєвий досвід іншої людини, особливо якщо адресат є менш успішним за адресанта [там само, с. 234].

П’ята опозитивна пара “зверхність-рівність” демонструє протилежні типи комунікативної поведінки. Зверхність адресанта провокує захисний тип комунікативної поведінки, оскільки нав’язує адресатові відчуття меншовартості і неповноцінності. Зверхнє ставлення адресанта базується на хибному уявленні про свою унікальність або виключність, проте автор зауважує, що навіть більші об’єми знань, досягнень або здібностей не виправдовують зверхній тип комунікації. Тактика побудови відношення рівності веде до успішної та ефективної комунікації, адже комунікативні повідомлення адресата так і адресанта є рівноцінними.

Відповідно до заключної опозитивної пари “достовірність-тимчасовість”, достовірність або догматизм у термінах захисної комунікативної поведінки розуміється як абсолютна впевненість адресанта у правильності власної точки зору і не бажання дослухатися до аргументів

адресата. На противагу догматичному спілкуванню дослідники пропонують тактику тимчасовості, згідно з якою адресант впевнений у правильності і доречності своїх поглядів відкритий до сприйняття іншої точки зору. У разі визнання точки зору співрозмовника більш обґрунтованою, адресант здатний змінити свою власну. Такий конструктивний підхід допомагає учасникам комунікації почуватися більш комфортно та створювати позитивне ставлення до інших.

На думку мовознавця Стерніна Й.А. на успішність комунікативної інтеракції впливають такі фактори як: дотримання комунікативної норми, встановлення комунікативного контакту з адресатом; змісту мовлення; мовної репрезентації; стилю спілкування; порядку розташування/подачі інформації та фактор адресата [13, с. 33-35].

Дотримання комунікативної норми, а саме послуговування правилами мовленнєвого етикету та ввічливого ставлення до інших учасників комунікативної ситуації, сприяє створенню позитивного мовного середовища, що спрацьовує на користь адресанта, оскільки адресат уважніше сприймає інформацію, що транслюється адресантом, і це частіше призводить до кооперативної комунікативної поведінки адресата. Дотримання правил культури мовлення є складовою комунікативної норми. Культурне мовлення передбачає використання багатого словникового запасу комуніканта, правильне використання термінології, чисте мовлення без використання вульгаризмів. Оптимальним вважається середній темп мовлення та середня гучність мовлення без різких переходів. Усталеною у суспільстві є думка, що людина, яка грамотно вибудовує своє мовлення є добре освіченою і автоматично сприймається співрозмовником як така, що добре розуміється на темі обговорення. У такий спосіб культурне мовлення адресанта створює його позитивний образ і викликає довіру з боку адресата.

До фактору змісту мовлення відносяться рекомендації щодо того,

про що можна говорити і які теми краще оминати при комунікативній взаємодії з іншими учасниками спілкування. Більш ефективним способом вибудови комунікації є концентрація на питанні, яке викликає інтерес або є потенційно цікавим для співрозмовника; необхідно також більше зосереджуватися на позитивній інформації і намагатися уникати негативної; послуговуватись так званим “законом імені”, тобто частіше звертатися до адресата на ім’я; підсилювати свою комунікативну позицію обґрунтованими аргументами та прикладами; уникати рекомендацій та порад без комунікативного запиту від адресата [13, с. 34].

Фактор мовної репрезентації відповідає за відбір мовних засобів, які об’єктивують результат мисленнєвої діяльності адресанта. Позитивний вплив на успішність та ефективність комунікативної взаємодії мають різноманітні номінативні одиниці на позначення одного й того ж поняття, використання конкретних словесних одиниць, що виражають дію та предмети, замість абстрактних, натомість перенасичення усного мовлення книжковою лексикою та використання складних синтаксичних конструкцій призводить до зниження якості комунікації. Для аргументації своєї позиції бажано наводити невелику кількість цифрових даних. Застосування риторичних фігур посилює комунікативну позицію адресанта, підвищує ступінь переконливості та силу впливу його мовлення на адресата. Найбільш ефективним за силою впливу на співрозмовника вважається риторичне питання [там само, с. 82].

Врахування фактору стилю спілкування сприяє формування позитивного та підтримувального комунікативного середовища шляхом демонстрації щирого та дружнього ставлення до адресата, зацікавленості у поглядах та точці зору адресата, вміння чути співрозмовника, вміння керувати емоціями особливо під час суперечливої або конфліктної ситуації, культурної манери спілкування.

У ході комунікації адресанту через саморефлексію необхідно

контролювати об'єм повідомлення, що він транслює адресатові, щоб дотримуватись паритету і рівноправно бути представленими в комунікативній ситуації. Важливу інформацію необхідно повідомляти в ініціальній та/або фінальній частини свого комунікативного ходу. Оптимального результату можна досягнути, якщо проговорити важливу для донесення до адресата інформацію кілька разів під час спілкування у перефразованій формі.

Фактор адресата є визначальним при плануванні спілкування, оскільки важливо враховувати психологічні, когнітивні, вікові, соціальні, культурні та інші особливості реципієнта. Рівень обізнаності у питанні обговорення, коло інтересів, особливості сприйняття впливають на ефективність організації комунікації.

1.2. Стратегії та тактики маніпулятивного мовного впливу

У залежності від виду дискурсу диференціюють різні стратегії і тактик маніпулятивного впливу. Для політичного дискурсу, на думку Філінського О.О., характерними є стратегія реіфікації, що передбачає створення образу ворога; стратегія делігітимізації, спрямована на деструкцію образу опонента шляхом використання експресивно-емоційних засобів мови; стратегія амальгамування або деперсоналізація адресанта, спілкування з позиції “ми” [цит. за 8, с. 168].

Дослідниця Шейгал Є.І. виокремлює три види профілюючих стратегій політичного дискурсу, а саме стратегія завуальовування, містифікації та анонімності [15, с. 115]. Стратегія завуальовування полягає в у викладі інформації послуговуючись загальними описовими зворотами оминаючи суть питання. Стратегія містифікації спрямована на приховування інформації з метою вести в оману. Стратегія анонімності використовується з метою розділення відповідальності або її зняття, через

використання особового займенника множини (we) замість особового займенника однини (I).

Окремо виділяють стратегію боротьби за владу, яка включає такі підстратегії:

1) Стратегія дискредитації та нападу, що спрямована на підірвання авторитету опонента, приниження, псування репутації тощо;

2) Маніпулятивна стратегія, яка реалізується різними нечесними прийомами, які змушують реципієнта повірити мовцеві. Тут використовуються такі прийоми, як надання нездійснених обіцянок, недоведених фактів, перебільшення, а також маніпулятивні тактики, серед яких тактика ввічливості, тактика відволікання уваги одержувача від реальної проблеми та тактика переоцінки [23].

Ще однією стратегією є стратегія самозахисту, орієнтована на доведення факту, що різні звинувачення не відповідають дійсності. Тактичними прийомами втілення цієї стратегії є тактика пояснення, тактика незгоди і тактика критики.

Дослідниця Паршина О.Н., окрім усіх згаданих вище стратегій, окреслює також стратегії самопрезентації, утримання влади, інформаційно-інтерпретаційну та стратегію емоційного налаштування адресата. Стратегія самопрезентації покликана створити позитивний образ політика. До складу стратегії самопрезентації входять тактика ототожнення, тактика солідаризації й тактика дистанціювання [цит. за 8, с. 168-169]. Тактика ототожнення — це маніфестація приналежності до певної групи осіб, чи-то соціальної, політичної, культурної та т.ін. Вербально ця тактика об'єктивується посиланнями на прецедентні культурні феномени. Тактика солідаризації передбачає встановлення контакту з іншими комунікантами шляхом демонстрації спільних інтересів, поглядів; підтримки точки зору опонентів. Тактика дистанціювання уможливлена комунікативною поведінкою відчуженості

по відношення до адресата і об'єкта висловлювання.

Стратегія утримання влади реалізується через тактики прийняття проблеми; підкреслення позитивного боку речей; тактика уточнення інформації; тактика надання коментарів; тактика погляду на проблему під іншим кутом і тактика визначення вирішення проблеми [23].

Метою інформаційно-інтерпретаційної стратегії є інформативна передача даних про найбільш визначні події важливіші події стосовно соціо-економічної та політичної сфер життя. Також важливою для реалізації успішної і результативної комунікації є стратегія емоційного налаштування адресата або аудиторії в цілому. Функціональними тактиками тут є тактика уніфікації (об'єднання всіх людей як представників однієї нації), звернення до емоцій реципієнтів, тактика врахування цінностей аудиторії (система цінностей) [цит. за 8, с. 168-169].

Подібні тактики для реалізації стратегії встановлення контакту зі співрозмовником були запропоновані Стерніним Й.А., який рекомендує для посилення контакту з адресатом намагатись справляти позитивне враження; мінімізувати свої комунікативні ходи і надати можливість адресатові говорити про себе; підкріплювати комунікативну позицію співрозмовника; дещо знижувати свій власний комунікативний статус; підкреслювати індивідуальність і виключність адресата під час спілкування; говорити компліменти; ототожнювати інтереси з інтересами іншого учасника комунікативної ситуації; проявляти зацікавленість до інтересів співрозмовника; посилатися на спільний позитивний досвід співпраці або спілкування [13, с. 33-34].

Вирізняють дві стратегії переконання, а саме аргументативна стратегія та агітаційна стратегія [23]. Аргументативна стратегія передбачає переконливий вплив на адресата засобами аргументів. Застосування аргументативної стратегії уможлиблюється використанням певних тактик. Сюди належать тактика доведеної оцінки, тактика контрастивного аналізу,

тактика демонстрації перспективи та ілюстрації. Тактика доведеної оцінки полягає у висловленні адресантом оцінного висловлювання стосовно теми обговорення і доведення правильності своєї оцінки. Тактика контрастивного аналізу включає порівняльний та зіставний аналіз фактів та/або подій. Прогнозування розвитку подальших подій та обговорення майбутніх цілей є прикладами реалізації тактики демонстрації перспектив. Тактика ілюстрації, тобто наведення прикладів, підсилює аргументативну стратегію і комунікативну позицію адресанта зокрема. Агітаційна стратегія реалізується тактиками обіцянки та звернення. Сама ж стратегія впливає на поведінку людей з метою підштовхування до певної дії або вибору.

Голуб З.Д. у своєму дослідженні пропонує сім прийомів інформаційно-психологічної маніпуляції, які вона визначає як “перехід на особисте” [2, с. 56]. Вона пропонує виокремлювати прийом “інвективного переходу на особисте, імітацію необізнаності співрозмовника, ситуативний перехід на особистості, імітацію меркантильності, ілюзію суперечки, отруєння джерела, необґрунтованих оцінних суджень” [там само].

Розкриємо природу та механізм реалізації цих прийомів більш детально. Метою прийому інвективного переходу на особисте є провокація негативного ставлення до висловленої думки адресата, впровадження цього прийому відбувається через механізм переносу негативних смислів з недотичних до теми спілкування сфер власне на позицію адресата. Прийом імітації необізнаності іншого учасника комунікації спрямовано на спонукання до завершення небажаної для адресанта дискусії. Механізмом реалізації цього прийому є навмисна демонстрація некомпетентності адресата у певній царині і як результат підкреслення недоцільності продовження обговорення (наприклад, “*Have you heard anything about ...? No? Then, what to talk about?*”).

Природа ситуативного переходу на особистості передбачає створення такої комунікативної ситуації, коли опонент вимушений

пристати на певну позицію, оскільки вона пропагується як єдиний правильний варіант з-поміж існуючих (наприклад, *“If you are Ukrainian, you have to fight.”*). Прийом імітації меркантильності співрозмовника має за мету заперечення або спростування висловлювання адресата. Цей прийом реалізується, коли адресант умисно створює комунікативну ситуацію у такий спосіб, щоб видавалося, ніби позиція адресата побудована на його приватних інтересах, а не на об’єктивних фактах (наприклад, *“One might think he would said otherwise! They work together!”*).

Прийом створення ілюзії суперечки використовується для відвертання уваги співрозмовника-опонента від теми обговорення, щоб переключити його увагу на нерелевантні теми, які не пов’язані з питанням дискусії (наприклад, *“You say so as you have been told.”*). До прийому отруєння джерела вдаються з метою скомпрометувати висловлені погляди адресата. Механізм цього прийому передбачає надання негативної характеристики адресату, перш ніж він/вона доєднається до обговорення (наприклад, *“We will ask an expert, I hope this time his prediction will be more successful”*). Прийом необґрунтованих оцінних суджень провокують емоційну реакцію адресата, що знижує його/її комунікативну позиції і змушує виправдовуватись і доводити безпідставність таких зауважень. Прикладом, таких суджень можуть бути фрази типу *“It’s foolish!”*, *“Superstitions!”*.

Отже, наразі дослідники виокремлюють “екологічні” стратегії і тактики мовленнєвого спілкування, які сприяють ефективному спілкуванню, і “неекологічні”, які спрямовані на деструкцію та деперсоналізацію співрозмовника.

РОЗДІЛ 2. Методичні аспекти навчання діалогічного мовлення з урахуванням маніпулятивного потенціалу англійської мови

2.1. Лінгвопсихологічні особливості діалогічного мовлення

Мовленнєва комунікація є продуктивним видом діяльності людини [9, с. 298], під час якої адресант формулює і транслює свої думки або іншу когнітивно опрацьовану інформацію адресату. Передача може відбуватися в усній, чи писемній формі. Продуктивний вид мовленнєвої діяльності реалізується або в діалогічній, або монологічній формі. У фокусі нашого дослідження перебуває діалогічна форма реалізації мовленнєвої діяльності. Діалогічне спілкування як різновид комунікативної діяльності має певну структурну організацію. Діалогічне мовлення як цілеорієнтований і водночас вмотивований вид комунікативної діяльності ґрунтується на певній потребі або мотиві. Під час комунікування передаються думки учасника комунікації, що визначаються як предмет спілкування. Продуктом цієї діяльності постає діалогічне висловлювання, а очікуваним результатом такої комунікації є реакція адресата про отримання повідомлення та його сприйняття.

Як вже зазначалось раніше будь-який комунікативний акт породжується через реалізацію певного мотиву або ж “коміункативного наміру” (за Ніколаєвою С.Ю.). Саме комунікативний намір визнає мету майбутнього комунікативного висловлювання, що впливає на форму його презентації тобто на тип комунікативного висловлювання, це може бути імператив, комісив тощо. На цьому етапі існує лише образ гіпотетичного висловлювання в мисленнєвій системі адресанта, якій містить узагальнений схематичний план, який згодом корегується в процесі реалізації. На наступному етапі відбувається відбір відповідних лексичних та синтаксичних одиниць і формується у внутрішньому мовленні шаблон висловлювання, який потім втілюється у зовнішньому мовленні. За допомогою саморефлексії оцінюється і приводиться озвучене висловлювання у відповідність до першочергового задуму. При спілкуванні рідною мовою усі описані вище операції відбуваються

непомітно для комуніканта, проте при комунікації англійською мовою ці дії є об'єктивно помітними, оскільки в адресанта відсутні усталені зв'язки між комунікативним задумом та мовними знаками його вербалізації [9, с. 299].

Дослідниця Ніколаєва С.Ю. виокремлює низку механізмів, які активуються при діалогічній комунікації, сюди належать механізм репродукції (повне або часткове відтворення раніше засвоєних фразових одиниць), вибору (добір лексичних та граматичних засобів оформлення висловлювання з урахуванням особистісних та міжособистісних факторів), комбінування (поєднання засвоєних раніше мовних одиниць у нових комбінаціях), конструювання (результат вдалого поєднання шаблонів словосполучень та фразових одиниць з новим лексичним наповненням), прогнозування (сміслове чи структурне прогнозування подальшого розгортання фрази або більшого за обсягом фрагменту висловлювання) та дискурсивності (оперативне сприйняття, обробка і корегування своєї мовленнєвої діяльності) [9, с. 301]

Послугуючись визначенням Ніколаєвої С.Ю. [там само, с. 302], під діалогічним мовлення розуміємо двосторонню мовленнєву взаємодію, де учасники комунікації одночасно виконують роль адресанта та адресата.

До інгерентних особливостей діалогічного мовлення слід віднести його емоційну забарвленість, яка продемонструється адресантом під час передачі своїх думок, почуттів та ставлення до теми обговорення загалом. На мовному рівні це проявляється у використанні певних лексичних та граматичних одиниць, структурації фраз, інтонаційного забарвлення, вживання клішованих одиниць та активне долучення невербальних засобів спілкування. Іншою ознакою діалогічного спілкування є його спонтанність, оскільки заздалегідь неможливо спланувати весь діалог. Діалогічна взаємодія передбачає обмін репліками усіх учасників комунікації і передбачає залежність спілкування від мовленнєвої

поведінки усіх учасників комунікативної ситуації.

Двосторонній характер діалогічного спілкування вимагає від усіх учасників обопільної активності та ініціативного підходу, що в результаті спонукає до навчання школярів як ініціювати діалог, давати зворотній зв'язок співрозмовнику і мотивувати до продовження комунікації.

Торнбері С. так само наголошує на двосторонній залученості учасників спілкування і наводить “правила” такого спілкування. Він зазначає, що комуніканти мають по чергово здійснювати свої комунікативні ходи, між репліками учасників комунікації не повинно бути довгих пауз, коли хтось говорить, інші мають слухати [25, с. 8-9].

Важливими на думку дослідника є також вміння вчасно відреагувати на репліку співбесідника, продемонструвати своє бажання висловити власну точку зору, розпізнавати готовність інших комунікантів долучитись до спілкування, надати їм можливість висловитись і продемонструвати свою долученість та інтерес до висловлених думок інших учасників комунікації. Дискурсивні маркери допомагають не лише привернути увагу співбесідника до готовності інших учасників презентувати власні реактивні репліки, а й несуть певну імплікативну інформацію вказуючи на подальший розвиток комунікативної ситуації. До прикладу, дискурсивний маркер *that reminds me* вказує на те, що комунікант продовжує висловлюватись з теми обговорення, у той час як маркер *by the way* сигналізує про повернення до теми обговорення, на зміну теми обговорення вказує дискурсивний маркер *by the way* [25, с. 9]

Мовні особливості діалогічного мовлення проявляються через використання неповних та простих речень, клішованих виразів, вільної синтаксичної конструкції фразових одиниць.

Використання неповних реплік свідчить про спільний ситуативний контекст комунікантів, а й не рідко про знання комунікантів один одного, випущені лексичні одиниці видається можливим відновити за контекстом

попередніх висловлювань, наприклад:

1) “A.: *Where did you board the train?*

D.: **Penley South.**” [18, с. 170];

2) “*Waiter: I think the steak is the best thing on the menu.*

Eva: *OK, I’ll have that then.*

Waiter: How would you like your stake?

Eva: **Medium rare.**

Waiter: Anything to drink?

Eva: *What kind of juice have you got?*

Waiter: Orange, apple, and pineapple.

Eva: **A glass of apple juice, please.**” [7, с. 106].

У діалогічному мовленні частотно вживаними є клішовані або шаблонні мовленнєві вирази, які є мовленнєвими формулами вітання або привітання, висловлення вдячності, привернення уваги до початку спілкування, запиту на зворотній зв’язок від адресата на підтвердження отримання комунікованого повідомлення або висловлення коментарів стосовно почутого. Проілюструємо використання клішованих мовленнєвих формул наступними прикладами:

1) “P.: *Does that answer your question Ewan?*

E.: *Yes... I think it does, **thanks.***” [18, с. 176];

2) “M: **Let’s plant a tree in the back garden. It will be great for wildlife and it will give us some shade in the summer.**

F.: *Oh, I don’t know. Won’t it be expensive and demand a lot of hard work?”* [7, с. 159].

3) “A.: *Wow! What a huge space?*

B.: *Yes, beautiful. So much to explore.*

A.: *This museum was only opened in 2020 you know. It’s the largest in the country.*

B.: **Oh! Really!**

A.: *Yes, it houses some of the most important Roman artifacts in the world.*” [18, с. 170].

4) “M.: *Did you get the book about the environment I asked you to buy for me?*”

F.: **Oh, sorry.** *I completely forgot. What’s it called?*” [7, с. 160].

5) “Patient: *Have they sent you the results of my test yet?*”

Doctor: *Yes. The news isn’t good. I’m afraid.*” [21, с. 14]

До ще однієї визначальної ознаки діалогічного спілкування належать лексичні одиниці, які слугують для підтримання розмови та заповнення паузи, коли адресант з причини розгубленості або ж хвилювання підшукує необхідні мовні одиниці для висловлення своєї думки або продовження комунікації, до таких одиниць відносять *uh, um* або *er, erm*; або фрази, які мають семантику невизначеності *you know, well, sort of, let me see, I mean, look*, сюди також відносяться повтори як засіб заощадити час для формулювання власної думки [25, с. 7]. Функціонування таких одиниць продемонструємо добіркою прикладів з проаналізованих нами підручників:

1) “W.: *OK. Two. Um, right, what are the pros and cons of coming from a large family?*”

M.: **Um,** *I don’t – I don’t really know, I don’t come from a large family.*

W.: *Well imagine if you did what might be the good points?*

M.: **Well, um, ah,** *lots of Christmas presents.*” [18, с. 167]

2) “Presenter: *So is this true?*”

Sally: **Well,** *I don’t know, but it’s a nice story!*” [21, с. 131].

3) “B.: **Look,** *this is ridiculous. I’m not a criminal. I want to pay for my ticket!*”

A.: ... **Well** ... *all right. But just this once.*” [18, с. 170].

У розмовній англomовній діалогічній комунікації поширеними є скорочення або “стягнені форми” [9, с. 307], коли пропущені

буквосполучення замінюються апострофом,, як-от в поданих прикладах:

1) “A.: *Are you going to have a holiday this year?*

B.: *I’d love to – but we’ll have to wait and see. We’re a bit hard up at the moment.*

A.: *We’re hoping to go to that farmhouse in the South of France, but it’s touch and go whether we will.*

B.: *Why’s that?*

A.: *Well, I don’t know if I can get the time off work.”* [18, с.157].

Зазначені особливості діалогічної комунікації необхідно враховувати при навчанні комунікативних умінь. Навчання діалогічного мовлення передбачає вирішення труднощів, викликаних специфікою специфічною природою цього виду комунікативної діяльності. У процесі здійснення діалогічного мовлення школярі мають здійснювати два види діяльності, а саме аудіальну та мовленнєву діяльності. Складність полягає у тому, що учасники діалогічного спілкування спочатку сприймають на слух комунікативне повідомлення співбесідника, когнітивно обробляють його та відразу готують реактивну репліку. Швидке перемикавання з одного процесу на інший викликає гальмування міжособистісної комунікації через розфокусування уваги, що призводить до неможливості здійснювати спілкування у природному темпі.

На якість процесу комунікації також має вагомий вплив об’єм активного словника мовних засобів комунікантів. Недостатній обсяг мовних засобів впливає на зниження швидкості і якості комунікації. Невміння формулювати та застосовувати ініціативні репліки призводить до пауз у діалогічній взаємодії або до її припинення.

Непрогнозованість діалогічного спілкування становить певні складності для школярів, оскільки спланувати власні комунікативні ходи наперед не видається можливим, адже діалогічна взаємодія передбачає участь двох або більше комунікантів і постає завдання враховувати їх

комунікативну поведінку, реагувати на їх репліки і бути готовим до умов комунікації та її предмету.

Фактор успішності діалогічного спілкування залежить від врахування багатьох аспектів, які стосуються особистісних характеристик учасників комунікації (індивідуально-вікових, психологічних, когнітивних і т.ін.), мотивів навчання, рівня зацікавленості та сформованості мовленнєвих вмінь в українській мові, вміння враховувати та використовувати стратегії діалогічної комунікації.

З метою реалізації успішної комунікації школярів необхідно навчати:

- 1) ініціювати діалогічне спілкування;
- 2) швидко відповідати на комунікативний хід співрозмовника, використовуючи фрази, що виконують різні комунікативні задачі;
- 3) підтримувати діалогічну взаємодію, поєднуючи свою реактивну репліку з ініціативною;
- 4) мотивувати іншого учасника комунікативної ситуації до спілкування, демонструючи свою зацікавленість через висловлювання з оцінною семантикою;
- 5) створювати діалогічні єдності різних видів та функціональних типів [9, с. 318].

Отже, діалогічне мовлення як продуктивний вид мовленнєвої діяльності є двостороннім вмотивованим та цілеспрямованим процесом комунікації, в основі якого лежить певна потреба. Діалогічне спілкування є певним чином структурованим процесом, під час якого реалізується певний комунікативний задум. До основних характеристик діалогічної взаємодії відносяться емоційна забарвленість, спонтанність та двосторонність мовленнєвого спілкування. Мовна об'єктивація діалогічного спілкування відрізняється частим вживанням неповних речень, усталених мовленнєвих виразів, скорочених форм допоміжних

дієслів та мовних одиниць, які покликані заповнити собою паузу у спілкуванні. Під час навчання діалогічного мовлення можуть виникати певні труднощі пов'язані з одночасною потребою здійснювати аудіальну та мовленнєву діяльність. Невеликий обсяг мовних одиниць активного словника учасників діалогічної взаємодії та непрогнозованість самого процесу спілкування можуть також викликати труднощі у школярів.

2.2. Характеристика системи вправ для навчання діалогічного мовлення

Навчання діалогічного мовлення може відбуватися відповідно до двох підходів, які Ніколаєва С.Ю. визначає як модель “зверху вниз” та модель “знизу вверх” [9, с. 318]. Перша модель передбачає аудіальне сприйняття запропонованого зразка діалогу, робота зі зразком, перефразування, а потім створення власного діалогу актуального в аналогічних умовах комунікації. Модель “знизу вверх” спрямована на засвоєння конструктивних елементів або реплік з подальшим продукуванням діалогічного спілкування.

Подібної точки зору дотримується Торнбері С. і за його термінологією біхевіористичний підхід або “аудіолінгвізм” у навчанні мови сприяє формуванню мовних звичок через повторення [25, с. 38]. Аудіолінгвізм реалізується у три етапи — презентація, повторення та відтворення. Від початку цей підхід використовувався для формування граматичних навичок, а в подальшому був застосований для розвитку мовленнєвої діяльності.

На противагу біхевіористичному автор пропонує когнітивістський підхід до навчання говорінню. Він вбачає ефективність цього підходу у русі від контрольованого вчителем до автономного здійснення мовленнєвої діяльності школярем. Спочатку здійснюється усвідомлене

вивчення правил або матеріалу із застосуванням прийому повторення. Нові знання інтегруються до вже раніше засвоєних, що викликає реструктурування лінгвістичної системи школяра, що уможливорює автономне користування новими знаннями [25, с. 38]. Торнбері С. наголошує на більшому ступеню ефективності навчання діалогічного мовлення, який ґрунтується на саме на когнітивістському підході.

На підтримку другого підходу висловлюється Ніколаєва С.Ю. і визначає його як більш раціональний, оскільки під час засвоєння граматичного та/або лексичного матеріалу школярі формують понадфразові єдності, якими в подальшому послуговуються і в діалогічному спілкуванні [9, с. 318]. Протилежної точки зору дотримується Гусленко Ю.І. і зазначає, що модель “зверху вниз” є більш усталеною для вітчизняної системи освіти [3, с. 33].

Природа діалогічного спілкування полягає в обміні репліками. Процес навчання діалогічного мовлення передбачає трифазовий процес, іншими словами рух від простих форм діалогічної взаємодії до більш складних. Складність вбачається за формою презентації та за змістовим наповненням. Власне першому етапу передують етап підготовки, коли школярів навчають продукувати реактивні репліки у відповідь на репліки вчителя, а також за зразком застосовувати у своєму мовленні ініціативні репліки. На підготовчому етапі учасниками діалогічної взаємодії є вчитель і учень. На цьому етапі навчання діалогічного мовлення спирається на рецептивно-репродуктивні вправи, а умовно комунікативні вправи спрямовані на імітацію діалогічного мовлення, передбачають виконання підстановчих завдань, формулювання запиту на надання відповіді, інформування співрозмовника.

На першому етапі формування мовленнєвої діалогічної компетентності спілкування відбувається безпосередньо між школярами, у той час як вчитель виконує організаторську (вчитель формулює

комунікативне завдання та умови його виконання) та супроводжуючу функцію. Другий етап спрямовано на формування у школярів навичок продукування мінідіалогів, вмінням ініціювати діалогічну взаємодію, підтримувати та продовжувати комунікацію після того як учасники комунікації обмінялися першими репліками, погоджуватися або заперечувати думку співрозмовника, ставити уточнюючі питання і т.ін. . Третій етап спрямовано на навчання школярів вести діалогічне спілкування за різним функціональним спрямуванням та тематичним переліком, який передбачено навчальною програмою.

Тренувальні вправи, якими послуговуються під час навчання діалогічного мовлення, класифікують з огляду на їх комунікативний принцип. Так, виокремлюють некомунікативні, умовно-комунікативні та комунікативні тренувальні вправи [9, с. 184]. Некомунікативні вправи спрямовані на удосконалення граматичних та/або лексичних навичок без урахування комунікативної ситуації. Умовно-комунікативні вправи враховують комунікативні ситуації чи контекст міжособистісного спілкування. Комунікативні вправи дозволяють школярам продемонструвати творчий підхід до виконання комунікативного завдання та високий рівень володіння англійською мовою [10, с. 162].

Наведемо приклади комунікативних вправ з навчання діалогічного мовлення з урахуванням маніпулятивного потенціалу англійської мови.

1. Прочитайте наведений діалог і проаналізуйте мовні засоби впливу на співбесідника. Надайте приклади мовних засобів, які є характерними для діалогічного мовлення. Наведіть приклади дискурсивних маркерів. Яку комунікативну позицію займає Джон по відношенню до Тері.

***John:** Did you have a nice evening?*

***Terry:** Yes, I've been watching a documentary film on TV.*

***John:** Really? What was it about?*

***Terry:** About a sea trip to Great Britain.*

John: *A sea trip? I would prefer to fly there by airplane.*

Terry: *Sure, it is the fastest way. But if you want to make your visit to Great Britain more exciting, you should choose the other way.*

John: *Well, what is it like?*

Terry: *First, you go to Calais by train, and then cross the Strait of Dover on board the channel boat. The English Channel is rather narrow here — only twenty-one miles wide and the crossing takes only an hour and a quarter. Then you'll see the white cliffs of Dover.*

John: *Dover? What is it?*

Terry: *Dover is one of the most ancient ports. Right above the harbour on a cliff stands Dover Castle called the 'Key of England'.*

John: *Really? It sounds interesting ... Can you show me the way on the map?" [6, с. 220-222].*

Прикладом відповіді школяра є наступні висловлення. До мовних одиниць притаманних діалогічному спілкуванню належать скорочення, що зустрічаються в мовленні одного комуніканта Тері, а саме *I've, you'll*. До дискурсивних маркерів відносимо лексичні одиниці *first* та *then*, якими послуговується Тері. Лексичні одиниці *well* та *sure* допомагають підтримувати розмову і заповнювати паузи в мовленні комунікантів.

У наведеному прикладі “*John: Did you have a nice evening? Terry: Yes, I've been watching a documentary film on TV.*” адресант при побудові комунікативної ситуації обирає тип “yes/no question”, що вимагає від адресата лише відповіді так чи ні й у такий спосіб адресат позбавлений альтернативи вибору іншої відповіді. Другим елементом впливу на адресата, а саме стратегії наштотування на прогнозовану відповідь, є використання оцінного прикметника *nice* з позитивною семантикою, що спонукає адресата відповідно до надання позитивної відповіді.

Упродовж усього діалогу адресант демонструє підтримувальну комунікативну поведінку, що сприяє підвищенню комунікативної позиції

адресата. Адресант ставить адресатові уточнювальні питання (*Really? What was it about?*) чим показує зацікавленість у темі обговорення, і оперує тими ж лексичними одиницями (*A sea trip? Dover?*), що зближує комунікантів і створює позитивний комунікативний клімат. Репліка *“It sounds interesting”* у фінальній частині діалогу є прикладом схвалення адресанта точки зору адресата, що як вже зазначалось раніше є найвищим ступенем емоційної оцінки та визнання адресата.

У наступній вправі школярам необхідно виконати такі завдання:

1. Визначити тип комунікативної поведінки Лінди на прикладі діалогу, наведеного у підручнику з англійської мови Карпюк О.Д. для учнів 8 класу.

2. Обґрунтувати свій вибір (навести приклади лексичних одиниць, синтаксичних конструкцій та риторичних фігур).

3. Якими мовними засобами Лінда знижує комунікативну позицію Джона?

4. Визначте функцію риторичних питань.

5. Створіть власний діалог з демонстрацією підтримуючого типу комунікативної поведінки.

Linda: *What’s the best concert you’ve ever been to?*

John: *Maksim’s concert a year ago. He’s been my idol for years. Maksim’s the absolute king of the piano. Actually, I haven’t been to a concert since then.*

Linda: *A boring piano concert? And you call that music? It’s just old-fashioned ‘plink-plonk’ on the keyboard! No electric guitars, no drum section, no hands in the air. You are so not IN.*

John: *I don’t care about being IN. What’s in today is out tomorrow. I don’t care about trendy stuff, I care about top quality music. I’ve built this world of my own.*

Linda: *What world?*

John: My own music world — no INS and no OUTS, just the best stuff from the past and the best from the present. My piano teacher gave me a few hints.

Linda: Come on. How can you be so snobbish? I bet you didn't go to the U2 concert.

John: No, I didn't. I hate all this artificial hysteria the media created about it.” [6, с. 142].

Отже, навчання діалогічного мовлення є невід'ємною складовою формування комунікативного мовленнєвого вміння школярів з метою побудови успішної та ефективної комунікації. Реалізація процесу навчання діалогічного спілкування передбачає декілька етапів — від початкового етапу підготовки або реплікування, який більшою мірою ґрунтується на імітації та повторі до етапу продукування діалогів, що належать до різних функціональних стилів, та фокусуються на висвітленні різних тем.

Комунікативна взаємодія спрямована на обмін інформацією та досягнення порозумінням між учасниками спілкування. Успішний комунікативний контакт видається можливим реалізувати, коли адресант відправляє своє комунікативне повідомлення адресату, а той у свою чергу адекватно сприймає і дає зворотній зв'язок адресанту про отримання повідомлення і продукує свою реактивну репліку.

Існує низка факторів, що впливають на ступінь ефективності та успішності діалогічної комунікації. Сюди відносимо комунікативну позицію, яку займають учасники спілкування. Комунікативна позиція напряму залежить від авторитетності та впливовості комуніканта. Комунікативна позиція може змінювати свій початковий статус, а відтак посилюватися або послаблюватися у процесі комунікативної взаємодії. Зміна комунікативної позиції відбувається шляхом мовного впливу, під яким ми розуміємо невмотивований або спланований вплив одного комуніканта на іншого послуговуючись вербальними та невербальним засобами.

У дослідженні ми розмежуємо маніпулятивний мовний вплив та маніпулювання як технологію впливу. Маніпулятивний мовний вплив є впливом на співрозмовника з метою аргументовано переконати його змінити свою точку зору або прийняти рішення про виконання певної дії. Маніпулювання як технологія передбачає вплив на підсвідомість інших учасників комунікації, що спрямовано на примус до несвідомого прийняття рішення, що суперечить власним переконанням або точці зору співрозмовників.

Ще одним впливовим фактором успішної комунікації є створення позитивного комунікативного клімату, іншими словами комунікативного середовища, що спрямоване на підтримку іншого учасника комунікативної ситуації. Позитивний комунікативний клімат міжособистісного

спілкування формується через визнання, прийняття та схвалення співбесідника. Визнання інших учасників комунікації відбувається через встановлення зорового контакту. Прийняття — це демонстрація уважного аудіального сприйняття співрозмовника через рефлексію на його висловлювання, що передбачає уточнюючі питання чи перефразування репліки мовця. Схвалення полягає у позитивній емоційній оцінці того, що говорить інший учасник діалогічного спілкування, демонстрація підтримки його суджень, поглядів або ідей.

У нашому дослідженні визначаємо діалогічне спілкування як продуктивний вид мовленнєвої діяльності, що є двостороннім вмотивованим та цілеспрямованим процесом комунікації, в основі якого лежить певна потреба. Діалогічне спілкування є певним чином структурованим процесом, під час якого реалізується комунікативний задум. До основних характеристик діалогічної взаємодії належать емоційна забарвленість, спонтанність та двосторонність мовленнєвого спілкування. Мовна об'єктивація діалогічного спілкування відрізняється частим вживанням неповних речень, усталених мовленнєвих виразів, скорочених форм допоміжних дієслів та мовних одиниць, які покликані заповнити собою паузу у спілкуванні. Під час навчання діалогічного мовлення можуть виникати певні труднощі пов'язані з одночасною потребою здійснювати аудіальну та мовленнєву діяльність. Невеликий обсяг мовних одиниць активного словника учасників діалогічної взаємодії та непрогнозованість самого процесу спілкування можуть також викликати певні труднощі у школярів.

Реалізація процесу навчання діалогічного спілкування передбачає декілька етапів — від початкового етапу підготовки або реплікування, який більшою мірою ґрунтується на імітації та повторі до етапу продукування діалогів, що належать до різних функціональних стилів, та фокусуються на висвітленні різних тем. У кваліфікаційній роботі були

запропоновані вправи, спрямовані на навчання діалогічного мовлення з урахуванням стратегій і тактик маніпулятивного мовного впливу.

Навчання діалогічного мовлення є невід'ємною складовою формування комунікативного мовленнєвого вміння школярів з метою побудови успішної та ефективної комунікації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бондаренко В.В. Риторика. Харків : Вид-во ХНАДУ, 2008. 121 с. Режим доступу : <https://buklib.net/books/36735/>
2. Голуб З.Д. Формалізація прийомів інформаційно-психологічної маніпуляції. *Вісник НТУ "ХПІ"*. №32 (1254). Серія "Нові рішення в сучасних технологіях". С. 55-61.
3. Гусленко Ю.І. Конспект лекцій з дисципліни "Методика навчання іноземних мов" : для студентів 5 курсу ф-ту "Референт-перекладач". Харків : Вид-во НУА, 2018. 64 с.
4. Ієвлєв О.М., Калінська О.П. Мовна маніпуляція: техніки маніпуляцій у спілкуванні. Режим доступу: <http://surl.li/myehg>
5. Ісаєнко Т.К., Лисенко А.В. Риорика: навч. посібн. Полтава : ПолтНТУ. 2019. 247 с. Режим доступу: <http://surl.li/myegm>
6. Карпюк О.Д. Англійська мова (8-й рік навчання) : підручник для 8-го класу закладів середньої освіти. Тернопіль : Видавництво Астон, 2021. 272 с.
7. Карпюк О.Д. Англійська мова (11-й рік навчання) : підручник для 11-го класу закладів середньої освіти. Тернопіль : Астон, 2019. 256 с.
8. Мамайко С.Г. Стратегии и тактики политического общения в специфике вербальных средств их реализации в медиатизированном политическом дискурсе. Режим доступу: <http://surl.li/myegu>
9. Ніколаєва С.Ю. Методика навчання іноземних мов і культур: теорія і практика: підручник для студентів класичних, педагогічних і лінгвістичних університетів. К. : Ленвіт, 2013. 590 с.
10. Полонська Т. Комунікативні завдання як засіб навчання іншомовного писемного мовлення учнів 5-6 класів сучасної гімназії. *Іноземна мова у полікультурному просторі: досвід та перспективи*. С. 161-165. URL: <http://surl.li/nccjg>

11. Скалкин В.Л. Обучение диалогической речи (на материале английского языка). Пособие для учителей. К., Радянська школа. 1999. 158 с.
12. Снігур П. Природа маніпулювання та його види. *Магістерські студії*. Альманах. Вип. 23. 2023. Херсон. ХДУ, 2023. С. 83-85.
13. Стернин И.А. Практическая риторика : учебн. пособ. М.: Издательский центр “Академия”, 2008. 272 с.
14. Тактика аргументації і переконання. *Політика. Право. Життя*. Режим доступу: https://www.pollawlife.com.ua/2020/08/blog-post_16.html
15. Шейгал Е.И. Семиотика политического дискурса: дис. ... канд. Фил. Наук: 10.02.01, 10.02.19. М.: Гнозис.2003. 326 с.
16. Adler R., Rodman G. Understanding Human Communication. Oxford University Press, 2006. 542 p.
17. Barker A. Improve your communication skills. USA. Kogan Page Limited. 2022. 155 p.
18. Cunningham S., Moor P., Bygrave J. Cutting Edge. Upper Intermediate. Third edition. Pearson Education Limited, 2013. 182 p.
19. Ellis R., McClintock A. If You Take My Meaning: Theory into Practice in Human Communication. Published by Edward Arnold, London. 1990. P. 71.
20. Jain G., Moideen M. Decoding Communication. A Complete Handbook for effective Communication. India. Notion Press. 2021. 215 p.
21. Oxenden C., Latham-Koenig Ch. New English File. Upper-Intermediate. Oxford. 2018. 162 p.
22. Richard G., Jones Jr. Communication in the real world: An Introduction to Communication Studies. Minneapolis, Minnesota : University of Minnesota Libraries Publishing, 2013. 752 p.
23. Shigapova F., Titova E., Morozova T., Sabirova A. Manipulative Speech Techniques in Political Discourse. Propósitos y Representaciones. Mar. 2021, Vol. 9, SPE(2), e1020. Access mode:

file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/Dialnet-
ManipulativeSpeechTechniquesInPoliticalDiscourse-8111677.pdf

24. Schramm W. The Beginning of Communication Study in America.
Thousand Oaks, CA: Sage, 1997. 218 p.