

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет іноземної філології
Кафедра німецької та романської філології

**ВИРАЖЕННЯ НЕЗГОДИ НА УРОКАХ ІСПАНСЬКОЇ МОВИ
У ЗАКЛАДАХ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ**

Кваліфікаційна робота

на здобуття ступеня вищої освіти “бакалавр”

Виконав: студентка 4 курсу 481 групи
Спеціальності 014.02 Середня освіта
(мова і література іспанська)
Освітньо-професійної програми
Середня освіта (мова і література
іспанська)
Орос Олександра Юріївна

Керівник: доц. Гончаренко О. М.

Рецензент: доц. Акішина М. О.

ЗМІСТ

ВСТУП³

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ ЗАПЕРЕЧЕННЯ У МОВІ І МОВЛЕННІ⁷

- 1.1. Заперечення як логіко-граматична категорія⁷
- 1.2. Поняття незгоди у контексті мовної ситуації¹³
- 1.3. Додаткові способи вираження незгоди²⁰

РОЗДІЛ 2. ПРАГМАТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИВЧЕННЯ СИТУАЦІЇ НЕЗГОДИ²⁸

- 2.1. Незгода або відмова у послідовності мовних актів²⁸
- 2.2. Явність і двозначність у вираженні незгоди³⁸

РОЗДІЛ 3. ПРАКТИЧНЕ ВИКОРИСТАННЯ СИТУАЦІЇ НЕЗГОДИ ПРИ НАВЧАННІ ДІАЛОГІЧНОГО МОВЛЕННЯ У ЗАКЛАДАХ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ⁴⁵

- 3.1. Комунікативний підхід до навчання діалогічного мовлення⁴⁵
- 3.2. Комунікативні вправи спрямовані на навчання вираження згоди та незгоди на уроках іспанської мови⁵⁰

ВИСНОВКИ⁵⁴

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ⁵⁶

ВСТУП

У лінгвістичній літературі останніх десятиліть накопичилася значна кількість робіт, присвячених питанню характеристики і функціонування заперечення, що свідчить про те, що заперечення – одна з фундаментальних категорій мови. І дійсно, вона є універсальною, вихідною смисловою категорією, властивою абсолютно всім мовам світу. Її коріння сягає в сиву давнину: в найдавніших писемних пам'ятках мов різних сімей категорія заперечення виступає як закінчена, має свою форму і зміст, поряд з категорією твердження.

Логічно припустити, що заперечення з'являється вже після виникнення категорії твердження, проте, немає підстав сумніватися в тому, що як категорія, вона виникла «на зорі розвитку мови», про що свідчать дані менш розвинених мов.

Спілкування властиво всім вищим живим істотам, але на рівні людини воно набуває найдосконалішої форми, стаючи усвідомленим і опосередкованим мовленням. У спілкуванні виділяються аспекти змісту, мети і засобів. Зміст є інформацією, яка в міжособистісних контактах передається від однієї особи до іншої. Люди обмінюються інформацією, що становить знання про світ, багатий життєвий досвід, здібності, вміння і навички. Людське спілкування багатопредметне і надзвичайно різноманітне за своїм внутрішнім змістом. Метою спілкування є те, заради чого у людини виникає даний вид активності. Це передача і отримання об'єктивних знань про світ, навчання і виховання, узгодження розумних дій людей в їх спільній діяльності. Засоби спілкування можна визначити як способи кодування, передачі, переробки і розшифровки інформації, що передається в процесі спілкування. Інакше кажучи, спілкування – це процес передавання й

сприймання повідомлень за допомогою вербальних і невербальних засобів.

Невід'ємною частиною спілкування також є вираження людської думки, яка в свою чергу може бути передана у вигляді стверджувального або заперечного речення. А поняття незгоди виникає як філософська категорія. Древні мислителі використовували його для вираження власної точки зору та негативного відношення відносно попередніх теорій. Відмовібно до трактовки Жана Ранс'єра, незгода це протиріччя, конфлікт, розщеплення.

Категорія незгоди, заперечення розглядали в дусі психологізму, як чисто суб'єктивне виявлення людської психіки.

Питання заперечення і ситуації незгоди розглядалося в роботах В.С. Виноградова, А.М. Пешковського, Дж. Серля, ДЖ. Остіна, Хаймса та інших.

Актуальність теми полягає в тому, що в науковій літературі тема незгоди не є достатньо розробленою, деякі з аспектів вивчення вираження способів незгоди вимагають більш глибокого дослідження. Щодо методичного аспекту навчання питання вираження незгоди на уроках іспанської мови у закладах середньої освіти, це запитання потребує особливої уваги з точки зору комунікативного підходу навчання іноземної мови на середньому та старшому етапі у закладах середньої освіти.

Таким чином комплексний підхід до вивчення ситуації незгоди, що включає лексико-граматичний, прагматичний і соціо-лінгвістичний аналіз, дозволить повною мірою розкрити складність даного мовного акту, його вживання і функціонування в процесі комунікації.

Мета – дослідити способи вираження незгоди в іспанській мові.

Для досягнення мети були поставлені наступні **завдання**:

- описати існуючі підходи до вивчення поняття заперечення і незгоди;
- дослідити та проаналізувати існуючі поняття імпліцитності і експліцитності незгоди;
- дати аналіз випадків застосування ситуації незгоди в сучасній іспанській мові;
- вивчити методичну літературу з питання навчання використання лексико-граматичних способів вираження незгоди в усному та писемному мовленні на уроках з іспанської мови у закладах середньої освіти.

Об'єктом дослідження в данній роботі є поняття незгоди, а **предметом** – способи вираження незгоди в сучасній іспанській мові, а також навчання вираження незгоди на уроках іспанської мови у закладах середньої освіти.

Мета і завдання дослідження визначили вибір **методів** дослідження, таких як: аналіз, синтез, класифікація, узагальнення.

Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до розділів, висновків та списку використаних джерел.

У першому розділі ми розглянемо теоретичні підходи до вивчення поняття заперечення і незгоди.

У другому розділі буде висвітлено прагматичний аспект ситуації незгоди, в якому ми проаналізуємо незгоду в послідовності мовних актів та явність і двозначність у вираженні незгоди .

У третьому розділі ми з'ясуємо місце комунікативного методу у навчанні діалогічного мовлення та запропонуємо систему комунікативних вправ для навчання вираження згоди\незгоди на уроках іспанської мови у закладах середньої освіти.

Кваліфікаційна робота з теми «Вираження незгоди на уроках іспанської мови у закладах середньої освіти» пройшла апробацію у

вигляді статті «Явність та двозначність у вираженні незгоди в сучасній іспанській мові» на міжнародній науково-практичній конференції «Сучасна філологія: тенденції та пріоритети розвитку», яка відбулася 22–23 травня 2020 року у місті Одеса.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ ЗАПЕРЕЧЕННЯ У МОВІ І МОВЛЕННІ

1.1. Заперечення як логіко-граматична категорія

«Проблема заперечення в світі універсальної категорії одна з найскладніших проблем лінгвістики оскільки вона змикається з областю досліджень логіків» – пише відомий лінгвіст Н. А. Слюсарева. Особливої актуальності проблема членування речення отримала з розвитком функціональної лінгвістики і комунікативної лінгвістики, де приділяється велика увага вивченню функціональної ролі мовних засобів які беруть участь у процесі комунікації [23, с. 93].

У лінгвістичній літературі останніх десятиліть накопичилася значна кількість робіт, присвячених питанню характеристики і функціонування заперечення, що свідчить про те, що заперечення – одна з фундаментальних категорій мови. І дійсно, вона є універсальною, вихідною смисловою категорією, властивою абсолютно всім мовам світу. Її коріння сягає в сиву давнину: в найдавніших писемних пам'ятках мов різних сімей, категорія заперечення виступає як закінчена, має свою форму і зміст, поряд з категорією твердження.

Логічно припустити, що заперечення з'являється вже після виникнення категорії твердження, проте, немає підстав сумніватися в тому, що як категорія, вона виникла «на зорі розвитку мови», про що свідчать дані менш розвинених мов [7, с. 53-55].

Питання, до яких звертаються дослідники в процесі вивчення даної категорії, різноманітні. До них відносяться: визначення поняття мовного і логічного заперечення, їх співвідношення, вивчення засобів вираження

заперечення в різних мовах, а також дослідження ролі даної категорії в конструюванні структури речення. Проте, не дивлячись на великий пласт робіт, присвячених даній проблематиці, заперечення все ще є недостатньо розробленою темою.

Найрізноманітніші параметри даного явища, як наприклад, велика сфера його функціонування і великий набір засобів вираження, потребують подальшого осмислення та розвитку. Інтерпретація категорії заперечення в мові вимагає звернення до питань логіки та філософії.

Зв'язок мовознавства з філософією і логікою є первісним, і вплив логіко-філософських напрямків є безсумнівно, важливим в процесі розвитку теоретичного і практичного мовознавства.

Людина вбирає з дитинства свою рідну мову і логіку, закладену в формах рідної мови, кожна людина опановує певний набір логічних процедур. Логічні форми (поняття, судження, висновки) не можуть бути представлені інакше, як у формах природної мови, яка має багату систему засобів вираження зазначених логічних процедур.

Судження – це висловлювання, яке може бути істинним або хибним. Будь-яке судження є ствердженням чи запереченням якихось відносин між суб'єктом і предикатом. Судження, як позитивні, так і негативні можуть мати якісні і кількісні характеристики. У кількісному плані вони можуть бути універсальними (*todos los hombres no son felices*), частковими (*algunos hombres son felices*) і одиничними (*este hombre es feliz*). Оціночний характер судження проявляється у вираженні ставлення мовця до змісту висловлюваної думки і зазвичай пов'язаний з психологічними станами сумніву, незгоди, переконаності, віри тощо [14, с. 353-254].

Позитивні й негативні судження – рівноправні форми відображення дійсності, але негативні судження є менш інформативними, ніж позитивні: у порівнянні зі стверджувальними

судженнями вони зазвичай мають меншу конкретність і меншу пізнавальну цінність.

Традиційно вважається, що природна мова проявляє значно більшу гнучкість у порівнянні з жорсткими правилами логіки, і між логічними мовними категоріями не існує прямолінійної однозначної відповідності. Якщо у формальній логіці виділяються тільки полярні за якістю судження стверджувальні\заперечні, то в природній мові є перехідні семантичні значення такі як модальні значення (мабуть, ймовірно, звичайно, напевно), які представляють собою проміжні явища між ствердженням і запереченням [13, с. 45-48].

Так, ми можемо стверджувати що, природна мова не завжди слідує логічним законам і на свій розсуд буде негативні і позитивні судження, де заперечення або ствердження можуть бути виражені у слабкій, неясній, навіть в протилежній формі. Стверджувальне судження може бути граматично перетворене в негативне і, навпаки, без зміни сенсу: Я не їду. – Я залишаюся; У кімнаті не було нічого, крім столу. – У кімнаті був тільки стіл [5, с. 57].

З'ясовується, що крім оповідних речень негативне судження може бути виражено питальними, окличними і спонукальними реченнями. У цих випадках речення, крім логічних суджень які містяться в них, несуть в собі гамму емоцій, конотативних нашарувань, які потрібні тому, хто говорить\пише для певних комунікативних і стилістичних цілей. Мовець не тільки висловлює якесь судження, а й показує своє ставлення до факту що виражається [19, с. 41].

Таким чином, можна підкреслити, що, висловлюючи логічне судження, подібні речення несуть у собі додаткову інформацію у вигляді різного роду коннотативних значень (логічно невласивих судженню характеристик, таких як несхвалення, відхилення, незгода, невіра, відмова) і стає ясно, що засобів формальної логіки явно недостатньо,

щоб показати існуючі в мисленні і різні за силою заперечення, починаючи від простої, ледве помітної незгоди з поглядами іншої людини до категоричного заперечення. Різні коннотативні настрої служать різноманітним прагматичним цілям, і багато з таких висловлювань функціонують як репліки співрозмовників, в яких розпізнавання намірів мовців є неодмінною умовою розвитку ефективної комунікації [25, с. 92-94].

Основним критерієм значного дослідження І. Боске є поділ заперечення на два різновиди експліцитне, тобто має формальний показник, і імпліцитне. Однією з відмінних рис модальності іспанського висловлювання є можливість одночасного використання моделей експліцитного і імпліцитного заперечення. (*Y no, qué va, tampoco es eso, tampoco* – Та ні, куди там! Це ж не те, не те.). І. Боске, крім двох головних типів експліцитного (*no, nunca*) і імпліцитного заперечення, також говорить про морфологічні заперечення (негативні афікси) і дефініторні заперечення (терміни типу *soltero* – неодружений і *matar* – вбивати, які незважаючи на те, що містять негацию в будь-якій частині своєї глибинної структури: *no casado, no vivo* – не одружений, не живий до імпліцитних не належать) [11, с. 26-27].

Заслуговує на увагу і класифікація заперечень, яку наводить Ф. Діас Паділья. Він також поділяє заперечення на дві групи:

- 1) форми прямого заперечення, відповідні експліцитному запереченню;
- 2) афективні перифрази заперечення – синтаксичне заперечення без негативної частки, яке відповідає імпліцитному запереченню [11, с. 28].

Експліцитне заперечення виражається синтетично за допомогою негативних афіксів і префіксів. У більшості мов є негативні займенники і прислівники, що служать для вираження небуття об'єкта взагалі або в

тій чи іншій його кількісній та якісній визначеності, а також використовуються службові частини мови – сполучники, прийменники і допоміжні дієслова для вираження заперечення [4, с. 69].

Експліцитне заперечення утворюється за допомогою формальних засобів (граматичних і лексичних). При морфологічному типі заперечення найбільш поширеним експліцитними засобами негативного сенсу є негативні частки (укр. м. – ні, не; англ. м. – *no, not*; ісп. м. – *no, ni*); негативні прислівники (укр. м. – ніхто, ніщо, ніякий, нічий; англ. м. – *no, no one, nobody*; ісп. м. – *nadie, nada*) [19, с. 57].

При лексичному типі заперечення використовуються лексеми з негативними префіксами і суфіксами (*imperfecto, incomodo, desagradable*) [8, с. 185].

Особливе місце займає в мові подвійне експліцитне заперечення. Воно може бути виражене в реченні одночасно граматично і лексично, або представлено наявністю двох заперечень. Заперечення заперечення може бути логічно еквівалентним твердженням і може розглядатися як прийом або особливий стилістичний засіб виразу не категоричного повідомлення або вираз заперечення, протиставлення, виправлення. Логічне правило про те що заперечення заперечення еквівалентне твердженням, діє і в природній мові при з'єднанні двох видів заперечення при одному і тому ж слові. Сенс висловлювання стає стверджувальним. Однак два заперечення зазвичай не в точності поглинають один одного, складний вираз як правило слабкіший від простого. Вживання заперечення заперечення тісно пов'язане з модальністю і контекстом, воно зазвичай використовується для вираження пом'якшення незгоди, заперечення, протиставлення або спростування попереднього висловлювання [21, с. 205-208].

Імпліцитний вираз заперечення пов'язаний з тим, що в багатьох випадках логічне заперечення в природній мові не має формальних

засобів вираження у синтаксичній структурі речення, тобто спостерігається розбіжність сенсу і форми [7, с. 73].

Імплицитні засоби можуть бути представлені таким чином: використанням прикметників без негативних префіксів і суфіксів, але які мають негативне значення (ненависний) заміна слова з оператором заперечення відповідним поняттям без оператора заперечення (недобре – погано, не говорити правду – брехати) використанням риторичних запитань, які несуть в собі суб'єктивно-модальні і емоційно-оцінюючі значення (Чому я повинен добре до нього ставитися?); вживанням пропозицій з прихованим негативним значенням, найчастіше виражені в умовному способі (Якби ви мені довіряли, все було б давно зроблено.); вживанням повторів, що частіше властиво діалогічному мовленню (Ти був не правий. – Я був неправий? Я був неправий?) [1, с. 23-25].

У мові існують слова, словосполучення і фразеологічні звороти з негативною семантикою, які не мають відповідних позитивних форм. В іспанській мові існує цілий ряд дієслів з негативною семантикою (*fallar – no hacer, estar ausente – no estar presente, faltar – no tener*). Сюди також відносяться негативні за значенням але не за зовнішнім виглядом слова (*apenas, escasamente – casi no, no exactamente; poco – no mucho; raramente – no a menudo*). Здатність зазначених слів передавати заперечне значення доповнює свої позиції у реченні: поряд з негативною часткою і негативними займенниками ці слова зазвичай стоять перед дієсловом. При визначенні негативного змісту таких пропозицій значну роль відіграє контекст [9, с. 132-134; 15, с. 99].

Отже, логічне заперечення, знаходячи своє вираження в природній мові, тісно пов'язане з мовним, хоча і не є тотожним йому.

У лінгвістиці дана проблематика розроблялася великою кількістю як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. У їх числі – Н. Н. Арват, А. І. Бахарєв, В. Н. Бондаренко, С. А. Васил'єва, В. В. Виноградов, Т. Гівон,

К. Д. Дондуа, О. Есперсен, А. Т. Кривоносов, О. В. Озаровской, Н. Г. Озерова, Е. В. Падучева, В. З. Панфілов, А. М. Пешковський, Л. Хорн, А. А. Шахматов та інші [8, с. 110; 22, с. 52; 20, с. 39].

1.2. Поняття незгоди у контексті мовної ситуації

Наступним питанням яке розглядається в роботі, буде напрям реального функціонування заперечення у мові в ситуації незгоди\відмови. Слід звернути увагу на те що ця ситуація відбувається в конкретному мовному співтоваристві, що має певні культурні особливості і норми поведінки. Такі поняття, як культура мови, мовна норма, мовний етикет, комунікативна компетенція грають важливу роль в розгортанні ситуації незгоди\відмови.

Звертаючись до методики теорії мовних актів при дослідженні незгоди необхідно враховувати соціо-лінгвістичні параметри (соціальний статус, стать, вік, ступінь близькості комунікантів та інше) [10, с. 30-32].

У широкому розумінні поняття культура мови включає в себе володіння нормами усної і писемної літературної мови з урахуванням вміння використовувати виражальні засоби мови в різноманітних умовах комунікації відповідно до цілей і змісту промови. Питання про те, що собою являє культура мови і мовлення та на чому вона ґрунтується, досліджували Востоков А. Х., Буслаєв Ф. І., Аксаков К. С., Потебня А. А., Шахматов А. А. і багато інших. Представники празької лінгвістичної школи були одними з перших в дослідженні мовної норми як функціонального, конкретно-історичного і соціо-лінгвістичного поняття [6, с. 143-160].

Сучасні дослідники, які розуміють під культурою мовлення конкретну реалізацію мовних властивостей і можливостей в умовах

повсякденного і масового спілкування, виділяють наступні властиві їй характеристики: правильність мови, точність, логічність, чистоту, виразність, різноманітність, доречність. Головін Б. Н. називає їх комунікативними якостями мови, від володіння якими безпосередньо залежить процес розгортання комунікації [10, с. 34-36].

Однією з найбільш досліджених в даний час сторін культури мовлення, на наш погляд, є мовний етикет. Етикет регулює поведінку людей в стандартних ситуаціях і є важливою складовою частиною культури. Проблематика котра пов'язана з поняттям етикету, активно розробляється в етнографії (С. Geertz, А. К. Байбурин), семіотиці (Т. В. Цивьян, Г. Г. Почепцов), лінгвістиці (В. Є. Гольдін, Л. П. Ступін, Н. І. Формановская, Н. І.) [3, с. 89-110].

Для обслуговування етикетних ситуацій в мові визначено набір стереотипних одиниць. Мовні стереотипи – це традиційно виділений клас етикетних висловлювань, що відрізняється соціально рольовою обумовленістю. Мовні стереотипи стають штампами комунікативної свідомості.

Можна описати деякі мовні стереотипи, які використовуються в ситуації незгоди\відмови в іспанській мові, такі, як: висловлювання, побудовані на основі негативного компонента *ni* (*ni hablar, ni siquiera*); вираз негативної відповіді у формі питального висловлювання (*de verdad? estás loco?*); вираз пом'якшення відмови (*no dejar, oh sí, cierto*); одночасне вживання *si* у *no* (*Te gustaría ir a una fiesta? – Y si y no*); ухильний коментар, який використовується для пом'якшення негативного висловлювання (*Así es la vida..*); несхвалення, яке виражається за допомогою оціночних висловлювань з різним ступенем інтенсивності оцінки (*Qué desgracia, Mala suerte*); імператив, часто виражає гнів (*Mira.., Los demás?*); несхвалення, яке виражається з відтінком жалю (*Qué pena, Qué lástima*) [11, с. 29; 26, с. 27].

Паралельно розвитку теорії мовної культури і мовленнєвого етикету, в зарубіжній лінгвістиці розроблялася теорія мовної, а потім і комунікативної компетенції стосовно досліджуваної нерідної мови. Комунікативна компетенція визначається як вміння правильно вживати лінгвістичні форми в мові з урахуванням соціолінгвістичних параметрів і культурологічних норм, пізнаваних в процесі комплексного вивчення нерідної мови поряд з фонетикою, лексикою і граматиною.

Поняття комунікативна компетенція має очевидний зв'язок з поняттям мовна компетенція. Однак якщо мовна компетенція розуміється як вроджене знання, притаманне ідеальній людині що говорить\слухає і що дозволяє йому створювати і розпізнавати граматично правильні речення на його мові, то комунікативна компетенція – поняття більш широке, крім мовної компетенції включає знання соціальних норм спілкування, що дозволяє тому, хто говорить\слухає функціонувати в якості активного члена мовного колективу.

Для Д. Хаймса, наприклад, комунікативна компетенція крім знання граматичних правил означає також знання того, «що» сказати, «кому», «в яких обставинах» і «як» [33, с. 96]. Як зазначає англійський соціолінгвіст Р. Белл, точно визначити комунікативну компетенцію – це ні більше, ні менше як пояснити шляхом постулювання базисної системи правил, яким чином мовець може так оперувати всіма цими елементами, щоб бути здатним породжувати мовні акти, які відповідають мовним подіям, в яких він залучений, тобто необхідно запропонувати правила говоріння, на основі яких людина бере участь в соціальному житті як активний член людського колективу [6, с. 125].

Таким чином, виходячи з численних досліджень комунікативну компетенцію, можна розглядати в 3-х аспектах: стосовно рідної мови, стосовно другої мови і стосовно іноземної мови. Підкреслюється той

факт, що якщо при оволодінні рідною мовою комунікативна компетенція розвивається природним шляхом, то при вивченні другої або іноземної мови вона набувається в процесі комплексного вивчення нерідної мови поряд з фонетикою, лексикою і граматиною, і визначається, перш за все, як уміння правильно вживати лінгвістичні форми в мові з урахуванням соціолінгвістичних параметрів і культурологічних норм [12, с. 112].

Володіння комунікативною компетенцією є неодмінним атрибутом володіння іноземною мовою і є дуже важливим для повноцінного розвитку процесу комунікації. Це відноситься і до ситуації відмови\незгоди, несхвалення, негативної реакції на поставлене запитання, пропозицію, пораду, запрошення або дію, тому що дана ситуація ускладнена не тільки явними і прихованими лінгвістичними характеристиками, але і цілим рядом позамовних чинників, що робить її одним з головних каменів спотикання для багатьох тих, хто вивчає іноземну мову.

Мінімальною одиницею дослідження комунікативної компетенції є мовний акт. Поняття мовного акту сходить до теорії мовних актів Дж. Остіна і Дж. Серля. Мовний акт визначається як мінімальний відрізок мови, що має певну цільову спрямованість, наприклад, запрошення, вибачення, комплімент, прохання, відмова та інше. Вихідною точкою для мовного акту є мотив (стимул), що задає причинну обумовленість процесу мовоутворення і включає його в загальну картину людської діяльності. Виникає задум, який втілюється у внутрішню програму висловлювання. Далі йде етап реалізації програми, або здійснення задуму. І, нарешті, завершується мовний акт етапом контролю і зіставлення отриманого матеріалу з задумом. Мовний акт – конкретний випадок породження висловлювання, його учасниками є людина що говорить і та що слухає [28, с. 96-98; 36, с. 2-6].

Поняття мовного акту традиційно розглядається в контексті таких важливих для дослідження мови понять, як мовне суспільство і мовна подія. Під мовним суспільством розуміється група людей, що користується одними правилами для інтерпретації і дослідження мови (Гамперц) або мовного варіанта (Хаймс).

Поняття «мовна подія» найбільш докладно було описано Д. Хаймсом, який запропонував вісім компонентів, за допомогою яких мовна подія може бути виділена як одиниця опису: 1) ситуація: обстановка і сцена; 2) учасники: мовець (відправник, адресант) і слухач (одержувач, адресат); 3) ефект: результат і цілі; 4) хід дії: форма і зміст повідомлення; 5) ключ: (манера передачі повідомлення); 6) інструментарій: канали (вербальні, невербальні, слухові, зорові, тактильні та форми мови); 7) норми: норми інтеракції і норми інтерпретації; 8) жанри [33, с. 124-126].

У руслі вищеописаної методології вже виконана велика кількість досліджень в ситуаціях щоденного спілкування, в тому числі вивчення незгоди\відмови в їх динамічному розгортанні в мові.

Незгода\відмова як мовний акт, як висловлювання, являє собою дуже складну субстанцію. По-перше, цей мовний акт цікавий тим, що його форма і зміст можуть широко варіюватися виходячи з різновидів мовного акту (відмова висловлюється у відповідь на запрошення, прохання, пропозицію). У процесі комунікації в ситуації незгоди\відмови зв'язок форми і змісту не є ідентичним, тобто одна форма може мати як один, так і декілька змістів, і навпаки, один зміст може бути виражений декількома мовними формами. Щоб сенс мовного акту незгоди\відмови став зрозумілим, його необхідно співвіднести з функцією, яка реалізується в мовленні, і ситуацією, в умовах якої відбувається комунікація [33, с. 128-130].

По-друге, важливою рисою ситуації незгоди\відмови є те, що вона психологічно вкрай складна і неприємна для сприйняття адресанта, тому адресат часто прагне пом'якшити, завуалювати відмову, але таким чином, щоб адресант зміг правильно оцінити отриману інформацію. Це впливає на вибір лексико-синтаксичної моделі в ході мовного акту, так як вибираючи з усього різноманіття одну, мовець отримує можливість не тільки ясніше, або навпаки, розпливчастіше висловити ідею висловлювання, а й одночасно передати додаткові експресивні та інші відтінки [33, с. 131-133].

По-третє, незгода\відмова дуже цікава з соціолінгвістичної точки зору. Оформлення незгоди\відмови надзвичайно чутливе до таких соціолінгвістичних параметрів, як стать, вік, соціальний статус комунікантів, офіційність\неофіційність обстановки, в якій відбувається комунікація. Відмови, як і інші мовні акти, крім того, відображають фундаментальні культурні цінності мовного суспільства, які можуть бути на перший погляд не видно представникові іншого мовного суспільства. Таким чином, неповне знання будь-якого із зазначених аспектів є причиною мовної, прагматичної або соціокультурної інтерференції, що може привести до повного або часткового нерозуміння в процесі комунікації [33, с. 134-136].

Слід зазначити, що в зарубіжній літературі є ряд робіт, присвячених вивченню мовного акту незгоди\відмови. Так в роботах Н. І. Формановської, А. А. Акишиної, Н. І. Поройкової, О. В. Озаровської, І. В. Галактіонової незгода\відмова розглядається як складне висловлювання, детально аналізується його функціональний аспект і вивчаються структурно-семантичні засоби мови, які вживаються в даному мовному акті. Автори також намагаються класифікувати різні прояви незгоди\відмови, виходячи з намірів людини що говорить\пише. Форми незгоди\відмови частіше представлені як незгода з думкою

(висловлюванням, вчинком) співрозмовника, незгода\відмова у відповідь на прохання, запрошення тощо. Детально розглядаються лексико-семантичні способи реалізації незгоди\відмови [3, с. 124-133; 18, с. 250-253].

У ряді американських лінгвістів акт незгоди\відмови досліджується як самостійне явище. Особливий інтерес представляють роботи Дж. Рубіна і Л. М. Біба. Вони виходять з того, що різноманіття існуючих способів вираження відмови відповідає безлічі функцій, виконуваних ними в акті комунікації. При цьому враховується, що взаємозв'язок форма-функція некатегорична, так як одна форма може виконувати кілька функцій, кілька форм можуть виконувати одну функцію [39, с. 155-157; 40, с. 134-135].

Насамкінець, існує проблема невідповідності форм в різних мовних спільнотах: вибір конкретної форми для виконання певної функції обумовлений соціолінгвістичними параметрами, історичними та культурологічними особливостями. Цей взаємозв'язок лінгвістичних форм і культурних особливостей обумовлює складність проблеми, що виникає при спілкуванні представників різних культур.

Дослідники Дж. Рубін і Л.М. Біб вважають що відповідь «ні» може бути виражена різними способами: мовчанням, коливанням, відсутністю ентузіазму; пропозицією альтернативи; відкладанням дії; перенесенням провини на третю особу; повним прийняттям пропозиції без деталізації; відсутністю прямої відповіді на питання; загальним прийняттям пропозиції або поради, але з вибаченнями, поясненням того, що дана пропозиція, порада та інше є неприйнятними [39, с. 158-159; 40, с. 137-138].

1.3. Додаткові способи вираження незгоди

Сукупність факторів об'єктивно даної комунікативної ситуації переробляється і оцінюється кожним комунікантом індивідуально, тому вони не тільки по-різному – суб'єктивно інтерпретують навколишню дійсність, а й орієнтуються в ній згідно своїй оцінці ситуації. Належність комунікантів до різних культур може обумовлювати істотні відмінності в інтерпретації ситуації. Ці знання – продукт позамовного оточення особистості: культурного, соціального, психологічного, особистісного досвіду.

Невербальне спілкування, більш відоме як мова поз і жестів, включає в себе всі форми самовираження людини, які не спираються на слова. Психологи вважають, що читання невербальних сигналів є найважливішою умовою ефективного спілкування [27, с. 151]. Чому ж невербальні сигнали такі важливі в спілкуванні?

- близько 70% інформації людина сприймає саме завдяки зоровому (візуальному) каналу;
- невербальні сигнали дозволяють зрозуміти істинні почуття і думки співрозмовника;
- наше ставлення до співрозмовника нерідко формується під впливом першого враження, а воно, у свою чергу, є наслідком впливу невербальних чинників – ходи, виразу обличчя, погляду, манери триматися, стилю одягу тощо [27, с. 159].

Особливо цінні невербальні сигнали, оскільки вони спонтанні, несвідомі і, на відміну від слів, завжди щирі.

Величезне значення невербальних сигналів у спілкуванні підтверджується експериментальними дослідженнями, які свідчать, що слова (яким ми надаємо такого великого значення) розкривають лише

7% сенсу, 38% значення несуть звуки і інтонації і 55% – пози і жести [27, с. 164].

Невербальне спілкування включає в себе п'ять підсистем:

1. Просторова підсистема (міжособистісний простір).

2. Погляд.

3. Оптико-кінетична підсистема, яка включає в себе:

- зовнішній вигляд співрозмовника;

- міміка (вираз обличчя);

- пантоміма (пози і жести).

4. Паралінгвістична підсистема, що включає:

- вокальні якості голосу;

- його діапазон;

- тональність;

- тембр.

5. Екстралінгвістична підсистема, до якої відносяться:

- темп мови,

- паузи;

- сміх тощо [44].

До засобів кінесики (зовнішні прояви людських почуттів та емоцій) відносять вираз обличчя, міміку, жестикуляцію, пози, візуальну комунікацію (рух очей, погляди). Ці невербальні компоненти несуть також велике інформаційне навантаження. Найбільш показовими є випадки, коли до допомоги кінесики вдаються люди, що говорять на різних мовах. Жестикуляція при цьому стає єдиною можливим засобом спілкування і виконує суто комунікативну функцію [44].

Проксеміка об'єднує такі характеристики: відстані між комунікантами при різних видах спілкування, їх векторні напрямки. Нерідко в область проксеміки включають тактильну комунікацію

(дотики, поплескування адресата по плечу та інше), яка розглядається в рамках аспекту межсуб'єктної поведінки.

Проксемічні засоби також виконують різноманітні функції в спілкуванні. Так, наприклад, тактильна комунікація стає чи не єдиним інструментом спілкування для сліпоглухонімих (чисто комунікативна функція). Засоби проксеміки також виконують регулюючу функцію при спілкуванні. Так, відстані між комунікантами під час мовного спілкування визначаються характером їх відносин (офіційні/неофіційні, інтимні/публічні). Хоча вербальні символи (слова) – основний наш засіб для кодування ідей, призначених до передачі, ми використовуємо і невербальні символи для трансляції повідомлень. У невербальній комунікації використовуються будь-які символи, крім слів. Найчастіше невербальна передача відбувається одночасно з вербальною і може чи підсилювати чи змінювати зміст слів. Наприклад, обмін поглядами, вираз обличчя [44].

Засоби спілкування – способи кодування, передачі, переробки і розшифровки інформації, яка передається в процесі спілкування від однієї істоти до іншої. Кодування інформації – це спосіб її передачі. Інформація між людьми може передаватися за допомогою органів почуттів, мови і інших знакових систем, писемності, технічних засобів запису і зберігання інформації. Мовчання також є комунікативною одиницею. Посилення його комунікативності можливо при спеціальному конструюванні особливих контекстів. Наприклад, мовчання у відповідь на питання чи прохання відразу стає елементом відмови або небажання виконувати те, про що просять. В іншому випадку мовчання стає знаком небажання або невміння співрозмовників підтримувати відносини.

Мовчання є дуже діючим елементом в кризовій ситуації, коли цінне як слово, так і мовчання. Хоча кризовики підкреслюють, що в разі кризи має зникнути таке поняття, як «Без коментарів» [16, с. 227].

Уміння тримати паузу зафіксовано в аксіоматиці акторського мистецтва. Мовчання моделює сильного співрозмовника, оскільки слабкому доводиться говорити, щоб залучити сильного на свою сторону. Спілкування включає в себе вербальні і невербальні канали передачі інформації. При цьому інформація, яка надходить з невербальних каналів, може як підкріплювати, так і суперечити повідомленню, переданому за допомогою слів. Невербальне спілкування – не так чітко структуроване, як вербальне.

Не існують загальноприйняті словники і правила komponування (граматика) жестів, міміки, інтонації, за допомогою яких ми в змозі однозначно передати свої почуття. Будь-який з тих хто не в змозі спілкуватися повинен набути здатності висловлювати свої потреби. Для людини, яка не рухається, елементарний спосіб комунікації:

- показ згоди або незгоди за допомогою руху очей;
- заплющені очі – ТАК, розплющені очі – НІ;
- рухом головою вказує на потрібний предмет;
- світловий показник для включення звукового сигналу «Підійди сюди»;
- показ згоди або незгоди з допомогою мінімальних доступних рухів;
- кольорові сигнали (червоний і білий), закріплені на кінцівках: червоний колір – ТАК, білий – НІ [44].

Зупинимося на деяких засобах альтернативного спілкування.

Мова міміки і жестів. При достатніх моторних здібностях дитини можна намагатися навчати його мові жестів – наприклад, при сенсорній алалії як допоміжному засобу спілкування.

Мова звуків. При відсутності голосової активності – надається певне значення немовним звукам: свисток – «йди сюди», плескання – «хочу пити», дзвінок – «хочу їсти» тощо.

Блісс-мова. Її розробив австралійський вчений Чарльс Блісс в 1949р.. Це знакова система, заснована на спрощених китайських ієрогліфах:

- використовує невелику кількість ключових символів;
- ключові символи комбінуються, утворюючи нові слова [29, с. 78].

У мові Блісса представлена не тільки лексика, а й граматики (використовуються індикатори для розрізнення іменників, дієслів, прикметників.) Залежно від індикатора один і той же символ читається по-різному:

- система Блісса дозволяє оперувати 1400 лексичними одиницями;
- фахівці вважають її складною для дитини;
- для спілкування на Блісс-мові потрібен мовець, який нею володіє [29, с. 79-80].

Піктограми

Використовуються чорно-білі зображення, які замінюють слова:

- зображення прикріплюються до відповідних об'єктів;
- педагог в ситуативно-діловому спілкуванні вказує на піктограми, вивчає їх з дитиною, стимулює до показу піктограм дитини;
- широке поширення отримали піктограми які використовував фінський логопед Тула Кулі [30, с. 90];

- існують різні набори піктограм для комунікації: Manual Rebus Glossary Cards (118 піктограм) [32, с. 56]; Pictogram ideogram communication system – PIC (400 символів) [32, с. 59]; Picsyms (1800 символів); SPS – мальовані комунікативні символи; Touch Talk – «торкатися і говорити» [34, с. 65].

Жести, міміка, інтонації. Ефективність спілкування визначається не тільки ступенем розуміння слів співрозмовника, а й умінням правильно оцінити поведінку учасників спілкування, їх міміку, жести, рухи, позу, спрямованість погляду, тобто зрозуміти мову невербального (вербальний – «словесний, усний») спілкування. Ця мова дозволяє мовцеві повніше висловити свої почуття, показує, наскільки учасники діалогу володіють собою, як вони насправді ставляться один до одного [27, с. 178].

На які ж невербальні елементи слід звертати увагу під час спілкування?

Головним показником почуттів мовця є міміка – вираз обличчя.

Міміка дозволяє нам краще зрозуміти опонента, розібратися, що він відчуває. Так, підняті брови, широко розкриті очі, опущені вниз кінчики губ, відкритий рот – все це свідчить про здивування; опущені вниз брови, вигнуті на лобі зморшки, примружені очі, зімкнуті губи, стислі зуби висловлюють гнів.

Сум відображають зведені брови, згаслі очі, злегка опущені куточки губ, а щастя – спокійні очі, підняті зовнішні куточки губ [44].

Для кожного, хто бере участь в бесіді, з одного боку, важливо вміти «розшифровувати», «розуміти» міміку співрозмовника. З іншого боку, необхідно знати, в якій мірі він сам володіє мімікою, наскільки вона виразна.

В зв'язку з цим рекомендується вивчити і своє обличчя, знати, що відбувається з бровами, губами, чолом. Якщо ви звикли супити, морщити лоба, то намагайтеся відучитися збирати складки на лобі, розправляйте частіше насуплені брови. Щоб міміка була виразною, систематично вимовляйте перед дзеркалом кілька різноманітних по емоційності (сумних, веселих, смішних, трагічних, зневажливих,

добррозичливих) фраз. Слідкуйте, як змінюється міміка і передає вона відповідну емоцію.

Багато про що може сказати і жестикуляція співрозмовника. Ймовірно, пояснюється це тим, що жест використовується частіше за все не сам по собі, а супроводжує слово, служить для нього своєрідною підмогою, а іноді уточнює його.

Механічні жести відволікають увагу слухача від змісту промови, заважають її сприйняттю. Нерідко вони бувають результатом хвилювання мовця, свідчать про його невпевненість у собі.

Залежно від призначення жести поділяються на ритмічні, емоційні, вказівні, образотворчі і символічні.

Емоційні жести. Мова наша часто буває емоційною. Хвилювання, радість, захоплення, ненависть, прикрість, досада, подив, розгубленість, замішання – все це проявляється не тільки у підборі слів, в інтонації, але і в жестах.

Жести, які передають різноманітні відтінки почуттів, називаються емоційними. Деякі з них закріплені в стійких сполученнях, оскільки такі жести стали загальнозначущими:

- Існує жест граничності (категоричності) – шабельна відмашка зап'ястям правої руки. Він супроводжує вирази: Ніколи не погоджуся; Ніхто не знає; Нічого ви не знайдете; Це абсолютно ясно; Абсолютно не про це.

- Відомий також жест відмови, заперечення – відштовхуючі рухи рукою або двома руками долонями вперед. Цей жест супроводжує вирази: Ні, ні, ні! Не треба, не треба, прошу вас. Ніколи, ніколи туди не поїду! [16, с. 230-232].

Висновки до розділу 1

Виходячи з вищенаведеного можна зробити висновок, що заперечення є в рівній мірі об'єктом дослідження мовознавства і

формальної логіки. Хоча основою незгоди\відмови є формально-логічне і граматичне заперечення, мовної акт являє собою складне мовне явище, що спирається і на такі поняття як культура мови і комунікативна компетенція.

РОЗДІЛ 2

ПРАГМАТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИВЧЕННЯ СИТУАЦІЇ НЕЗГОДИ

2.1. Незгода або відмова у послідовності мовних актів

У цьому розділі ми спробуємо зробити аналіз прагматичного аспекту незгоди\відмови. Найбільш прийнятним для вивчення цієї ситуації є момент взаємодії мовця і слухача. Прагматичне дослідження поняття ситуацій незгоди\відмови висвітлюється з трьох позицій: розгортання незгоди\відмови в послідовності мовних актів і функцій які дані мовні акти виконують; явність\двозначність як одна з основних характеристик мовного акту незгоди\відмови; використання ввічливості як прагматичного явища в розгортанні ситуації незгоди\відмови.

Найбільш розповсюдженим визначенням прагматики є значення у використанні або значення в контексті. У деяких сучасних дослідженнях прагматика трактується як значення мовця, наміри мовця або інтерпретації висловлювання. Ці визначення ще раз вказують на той факт що розуміння прагматики залишається дуже широким і по різному трактується в залежності від мети дослідження [24, с. 420-421].

Більш повним є визначення прагматики як значення в процесі інтеракції або взаємодії, яке запропонував Дж.Томас. Це визначення підводить нас до того, що створення мовного висловлювання це динамічний процес до якого залучені мовець і слухач контекст висловлювання (фізичний, соціальний і лінгвістичний) і прагматичний потенціал висловлювання [37, с. 126].

Центральним поняттям прагматики є «значення мовця», яке передбачає особливий погляд на людську комунікацію, так як фокусується на «намірі» або «навмисності». Значення мовця є

складовою частиною так званого прагматичного значення. Прагматичне значення як значення, народжується в процесі мовної взаємодії та виникає на базі обміну значеннями між мовцем і слухаючим і спирається на потенційно, тобто, теоретично існуюче, значення слів, фраз, пропозицій [24, с. 423].

Дж. Томас розглядає прагматичне значення на декількох рівнях: абстрактному, контекстуальному і у значенні, що виражає намір мовця. Абстрактне значення – теоретично існуюче, словникове значення слів, фраз, пропозицій. Контекстуальне значення слова, фрази і пропозиції є результатом сполучення з контекстом, що встановлює або обмежує це значення. Контекстуальне значення розглядається в якості першого компонента «наміру мовця» і зазвичай не представляє складності при інтерпретації, тому що контекст часто позбавляє висловлювання двозначності [37, с. 128-129].

Другим компонентом «наміру мовця» є власне комунікативний намір. Комунікативний намір висловлювання ґрунтується на тому, що вживання конкретного висловлювання визначається як навмисна дія, спрямована на досягнення певних цілей. Організуючим центром мовного простору стає людина з усіма її психологічними характеристиками, мовною компетенцією, фоновими заняттями. Суб'єкт використовує мову в якості одного із знарядь людської діяльності і ретельно підходить до вибору конкретних мовних засобів [37, с. 130-131].

Не слід зменшувати роль адресата мови в процесі комунікації, тому що нерозуміння часто відбувається через неправильну інтерпретацію наміру що висловлюється адресатом. Одне і те ж висловлювання в плані наміру може бути ним по-різному витлумачено (*Es tu auto?*). Сприймаючи певне мовне висловлювання, слухач зазвичай намагається зрозуміти не стільки те, що означають окремі слова,

скільки, головним чином, те, що мовець хоче висловити цими словами в цілому [38, с. 24].

Початкові припущення які мають великий вплив на формування «значення мовця» і визначення типу висловлювання, тісно пов'язані не тільки з контекстом висловлювання, а й з правилами і нормами мовної взаємодії. Традиційно, оволодіння цими правилами\нормами входить в систему виховання, тому правила можуть виконуватися усвідомлено і неусвідомлено через вербальну і невербальну поведінку. З правилами і нормами мовної взаємодії тісно пов'язаний мовний етикет і культура мови. Саме існування цих неписаних правил стає помітним тоді, коли вони порушуються. Одним із завдань прагматики є виявлення і формулювання норм і правил мовної поведінки [24, с. 426-428].

Незважаючи на чисельні спроби універсалізації правил комунікації, правила взаємодії повинні, перш за все, відповідати цілям комунікативної події в певному мовному співтоваристві і спиратися на спільні цінності даного мовного співтовариства. Порушення правил взаємодії може призвести до оцінки поведінки учасника комунікації як в якійсь мірі «дивної» або «неввічливої». Так проявляється соціальний аспект правил взаємодії, який полягає в системі оцінок мовної поведінки комуніканта (правильно\неправильно, доречно\недоречно). При цьому оцінки включають і естетичний компонент (гарно\негарно) [25, с. 96].

Таким чином, сукупність всіх перерахованих вище факторів утворює контекст у широкому розумінні цього слова, який грає одну з провідних ролей в процесі комунікації, хоча і знаходиться у відношенні додатковості до центрального для прагматики поняття – мовного акту.

Існують такі типи мовних актів твердження, наказ, вимога, здогад, прохання, заперечення, незгода, передбачення, пояснення, відмова тощо.

Як вже було сказано вище поняття мовного акту сходить до теорії мовних актів Дж. Остіна і Дж. Серля. Вони ж розклали мовний акт на

складові, які в даний час вже вважаються загальноприйнятими, і терміни, що позначають ці складові, широко вживаються в роботах зарубіжних лінгвістів [28, с. 99; 36, с. 10].

Для обмеження нескінченної безлічі прагматичних функцій висловлювання Дж. Серль згрупував їх, виходячи зі ступеня близькості 1) вислови, які позначають стан справ, 2) висловлювання з метою змусити слухача зробити щось, 3) висловлювання з метою змусити слухача поділитися інформацією, 4) висловлювання, в яких мовець бере на себе обов'язок вчинити якусь дію, 5) висловлювання використовуються для вираження емоційного стану мовця, 6) висловлювання з метою пояснення якогось вчинку [35, с. 78-79].

А Дж. Остін розділив мовні акти на 5 класів експозитиви, вердиктиви, акти зобов'язання, акти спонукання та акти етикетної поведінки. Незважаючи на певну логічність цих класифікацій можна сказати, що вони являють собою штучні формування, за межами яких залишається багато мовних явищ [28, с. 102].

Інтерес представляє той факт, що згідно класифікації мовних актів, складеної Дж. Серлем акти незгоди і відмови можуть бути доповнені мовними актами неприйняття, заборони, жалю і заперечення. Таким чином, факт негативної реакції або негативної оцінки співрозмовника, дії, висловлювання може бути представлено досить багатою різноманітністю мовних актів, що ще раз говорить про складність і багатоаспектність ситуації незгоди\відмови [35, с. 81-83].

Специфіка мовного акту незгоди полягає в тому, що його важко, а іноді і неможливо, відокремити від попереднього висловлювання або навіть групи висловлювань. Важлива послідовність мовних актів, так як даний мовний акт може бути виконаний тільки при наявності попереднього висловлювання. При цьому частіше буває так, що послідовність мовних актів, необхідна для охоплення всього контексту,

є досить об'ємною, в інших же випадках може складатися лише з двох реплік, однієї з боку мовця і однієї з боку слухача.

- a) *«Dije a Jorge que le llevaría a ver tu show esta noche,» – dijo Mario.*
- b) *«Es un espectáculo tonto.» – Dijo Lucia. A ella no le gustaba la idea de que su hermano la mirara prácticamente desnuda frente a mil personas. «Espera hasta que juegue otro papel.»*
- c) *«Estoy ocupado de todos modos.» – Dijo Jorge.*
- d) *«Le invité a cenar después del espectáculo.» – Dijo Mario. «Él aboga por una cooperación previa. Vea lo que puedes hacer con él. Él me gusta. Estoy atado a él por lazos profundos.»*
- e) *«Alguna otra noche,» – dijo Jorge [43, с. 34].*

Контекст ситуацій говорить про те що молодий чоловік на ім'я Хорхе, мабуть, вперше прибув в мегаполіс побачити старшу сестру. Марио, чоловік сестри намагається запропонувати йому деякі розваги на які той відповідає відмовою. Послідовність мовних актів починається з пропозиції відвідати театр. Даний мовний акт може виражати функцію як пропозиції, так і запрошення, тобто він вимагає від слухача оцінки отриманої інформації і співвіднесення її з власними можливостями і бажаннями. Якби дане запрошення було прийнято, то дана послідовність мовних актів могла б закінчитися реплікою згоди слухача, яка зазвичай супроводжується вдячністю. При неприйнятті пропозиції або запрошення традиційно в рамках ввічливої поведінки прийнято пояснювати причину відмови для того, щоб мовець не відчув себе некомфортно.

Наступним мовним актом в даній послідовності є репліка сестри, яка втручається в розмову чоловіків і в прихованій формі висловлює незгоду з даною пропозицією граючи в пропонованому для перегляду шоу роль практично оголеної натури, сестра не бажає, щоб брат побачив

її в негляжі. Це і є справжньою причиною незгоди з висловленим пропозицією, але в представленому мовному акті акцент ставиться на характеристиці обговорюваного шоу, а не на дії мовця, що дозволяє мовцеві не пояснювати своєї незгоди. Крім того, сестра висуває зустрічну пропозицію, яка в свою чергу немає необхідності приймати або не приймати в даний момент, так як, дія переноситься в невизначене майбутнє. Правильно показавши намір сестри, який полягає в тому, що йому бажано відмовитися від пропозиції, відповідає відмовою, мотивуючи її своєю зайнятістю .

Наступна відмова у відповідь на запрошення поужити також виражена у прихованій формі: запрошення як би приймається, але дія переноситься в майбутнє, при цьому пом'якшується ввічливою формою подяки.

Таким чином, можна припустити що незгода\відмова викликає тривалу послідовність мовних актів через те що вона найчастіше пов'язана зі спробою пояснення або пом'якшення незгоди.

В ході подальшого дослідження з'ясувалися певні закономірності у вираженні прагматичної функції незгоди, відмови, які лягли в основу даної класифікації:

1) відмова скористатися порадою зазвичай має наступні риси :

- супроводжується аргументацією, поясненням неможливості або небажання слідувати запропонованій пораді:
 - *Deberías pedirle perdón a tu amiga por lo que le hiciste.*
 - *¡Ni muerta. Ella fue la que tuvo la culpa* [41, с. 3].
- як пояснення часто вказується причина особистого або філософського характеру :
 - *¿Te apetece de segundo una chuleta de cordero?*
 - *¡Ni se te ocurra! Soy vegetariano de convicción. Para mi una*

ensalada [41, с. 6].

- іноді висловлюється оцінка запропонованої дії, як щира так і іронічна:
 - *¡Mamá, quiero que me compres una pelota!*
 - *Sí, hombre* [42, с. 76].

2) відмова на запрошення часто містить наступні компоненти :

- посилення на зайнятість або незалежні від мовця обставини:
 - *Mañana por la noche tenemos fiesta. ¿Vienes?*
 - *Aunque quisiera, no puedo. Mi madre está enferma* [42, с. 79].
- посилення на відсутність часу:
 - *¿Puedes pasar a la una por mi despacho?*
 - *No, no puedo, tengo que irme inmediatamente* [41, с. 14].
- посилення на втому:
 - *¿Vamos a dar un paseo por la ciudad esta noche?*
 - *Lo siento, pero estoy muy cansada ahora... Trabajé sin descanso hoy* [41, с. 19].
- зустрічна пропозиція скористатися запрошенням в майбутньому:
 - *¿Vamos a la discoteca «La Luz»?*
 - *Me gustaría mucho, pero hoy no puedo ir contigo. ¿Qué te parece si vamos mañana?* [42, с. 69]

3) відмова виконати прохання найчастіше супроводжується такими висловлюваннями :

- аргументованим поясненням неможливості виконати прохання :
 - *Agustín, mañana salgo para el extranjero, ¿me puedes dejar la cámara fotográfica?*
 - *Chico, me gustaría, pero esta semana la voy a usar* [41, с. 21] .

- перенесенням провини за невиконання прохання на сформовані обставини, які не піддаються контролю з боку мовця:

– *Profesor, no nos hemos podido presentar al examen por causa justificada. ¿Nos puede hacer un examen oral?*

– *Me temo que no va a poder ser. Ya dije a principios de curso que no iba a conceder exámenes orales a nadie* [42, с. 65].

- перенесенням провини за невиконання прохання на третю особу не задіяну в розмові:

– *Juan, préstame el vídeo que te compraste en Navidad para grabarlo.*

– *Lo siento mucho, pero lo tiene mi cuñado. Cuando me lo devuelva, te lo dejo* [42, с. 83].

4) відмова від пропозиції вчинити певну дію найбільш часто полягає в наступному:

- позитивній або негативній оцінці певної дії або особистого вкладу в цю дію з подальшим поясненням:

– *¿No tienes ganas de ser padre?*

– *Sería un pésimo. Soy demasiado egoísta para darle tiempo a un niño* [43, с. 21].

- альтернативній пропозиції:

– *Puedo llevarte en mi automóvil..*

– *No, gracias. Quiero caminar un poco* [43, с. 15].

- поясненні неможливості прийняття пропозиції через якусь причину:

– *José, ¿vamos hoy al cine?*

– *Me gustaría, pero mañana tengo exposición en clase y no la he terminado de preparar* [42, с. 89].

5) незгода з пропозицією має надзвичайно різноманітні способи вираження. Це може бути:

- вираження незгоди в формі поради співрозмовнику:
 - *¿Qué quieres que haga?*
 - *Nada, solo ten cuidado* [42, с. 72] .
- пропозиція альтернативної думки:
 - *Mariano, Esta casa es mucho más grande y cuidada que la de Rodríguez, ¿verdad?*
 - *No, pero puedo decir que es bastante bonita* [41, с. 36] .
- висловлювання оціночної характеристики співрозмовника:
 - *Eh , Mariano*
 - Marciano se volvió.*
 - *Buenas noches.*
 - *Queremos hablar contigo...*
 - *¡Yo, no! Los mierdas no me gustan* [41, с. 37] .
- зустрічна пропозиція:
 - *Carlos y yo iremos al bosque la próxima semana el miércoles ¿Estás con nosotros?*
 - *No estoy capacitada para ir al bosque. ¿Qué piensas si vamos a la playa este miércoles?* [41, с. 84]

б) незгода з твердженням так само представляє надзвичайно широкий спектр реакцій:

- висловлювання протилежної думки:
 - *Eres un pesimista, querido.*
 - *No, soy realista. Por eso tengo que buscar trabajo tan pronto como es posible* [43, с. 31].
- перенесення стверджуваної дії або стану в майбутнє:
 - *Lola, dijo cariñosamente él. Te amo.*
 - *No, – susurró ella. Aún no, pero amarás* [43, с. 39].

- пояснення причини незгоди з попереднім твердженням:
 - *Esta película me parece muy buena. Las protagonistas actúan muy bien y el guión es bastante interesante.*
 - *Estoy desacuerdo contigo absolutamente. La trama es desagradable y los actores me parecen poco profesionales* [42, с. 61].

7) відмова відповісти на питання, тобто небажання представити шукану інформацію співрозмовнику, може бути представлена наступним чином :

- прямо без надання будь-яких пояснень :
 - *¿ Qué pasó? Preguntó Isabel cuando ellos volvieron.*
 - *No quiero discutir esto* [43, с. 12].
- іноді в грубій формі :
 - *¡ Calla, hijo, que el que ha pasado antes lleva menos! Marciano no estaba de acuerdo con el sistema.*
 - *¡Yo no firmo!* [41, с. 37]
- може використовуватися зустрічне питання :
 - *¡Este lo que es es un rajao!*
 - *¿Y tu padre qué?* [41, с. 52]
- дуже часто небажання або неможливість відповіді на питання зводиться до спрямування розмови на іншу тему:
 - *¿ Cómo es tu novio , te ya ha pedido matrimonio?*
 - *Luisa, ¿ sabes qué yo compré la semana pasada? No lo vas a creer...*[42, с. 84].

Як ми можемо побачити з проаналізованого діалогу, мовний акт, що виконує функцію незгоди\відмови може також супроводжуватися висловлюваннями, що мають інші функції [36].

2.2. Явність і двозначність у вираженні незгоди

Основою незгоди як уже казалось, є граматичне і логічне заперечення. Однак експліцитне і імпліцитне заперечення, представлене в логіці і граматиці з найдавніших часів і досить вивчене багатьма вченими, не відображає в повній мірі поняття явності\двозначності мовного акту незгоди. Прагматика досліджує явні і непрямі мовні висловлювання, які мають місце при відповідності або не відповідності явного значення і прихованого значення для досягнення певної мети. У вигляді класичного прикладу можна навести непрямий мовний акт, що виражає прохання у формі питального речення: *¿Me puedes pasar la sal?* Тут постає питання про зв'язок між прямим значенням пропозиції і так званим прагматичним значенням висловлювання, тобто тим, що мовець має на увазі насправді. Відомо, що на це питання не можна відповісти так чи ні, так як прагматична функція пропозиції – це не питання, а прохання [8, с. 123; 15, с. 68].

Загальне питання, що представляє собою непрямий мовний акт прохання, вимагає від адресата відповідної дії оскільки прохання, вимога і наказ зазвичай вимагають у відповідь дії, а не словесної реакції.

Явність\двозначність мовного висловлювання як прагматичне явище – це універсальний феномен, який спостерігається у всіх природних мовах і має універсальні риси. Однак універсальне використання явних і непрямих мовних висловлювань не говорить про те що у всіх природних мовах явність і непрямість мовного висловлювання вживається в однакових висловлюваннях. Необхідні знання певних норм і звичаїв, умовностей прийнятих в даному мовному співтоваристві. Форми вираження явності і непрямості висловлювання можуть варіюватися в межах варіантів однієї мови [25, с. 98-99].

Явність\двозначність вираження мовного акту вимагає для свого повного опису більш широкого понятійного контексту ніж той, який запропонували граматики, семантика і мовознавство в цілому.

Відмінною рисою прямих актів незгоди є те, що вони містять граматичне заперечення, яке відноситься до змісту висловлювання в цілому. Наявність в мовних висловлюваннях засобів вираження експліцитного заперечення робить ці висловлювання формально і змістовно негативними. Експліцитними засобами вираження заперечення є негативні слова, що займають позицію перед одним із знаменних членів речення.

Прагматична функція такого висловлювання є чітко вираженою і мовний акт являє собою тільки акт незгоди. У даних мовних актах наміри мовця є також чітким і недвозначним, які не вимагають глибокої інтепретації.

При аналізі прямої незгоди нами були виділені найбільш типові способи її вираження, а саме лексико-граматичні засоби вираження незгоди:

1) Класичним способом вираження прямого акту незгоди є синтаксично незалежне функціональне слово *No*. Приклади, коли незгода\відмова представлені єдиним словом *No*, нечисленні і зазвичай висловлюють рішучість, категоричність, або навмисно підкреслюють неемоційність. Відмова виражена тільки словом *No* зазвичай є ознакою того, що співрозмовник не бажає продовжувати розмову або не підтримує дану тему розмови:

- *Solo bajé para ver si había algo que pudiera hacer.*
- *No* [42, с. 66].

Неодноразовий повтор слова *No* є, навпаки, показником емоційно забарвленої реакції на попереднє висловлювання:

- *¿No quiere repasar su correspondencia ?*

- *No, no quiero repasar mi correspondencia. Quiero charlar contigo*[41, с. 49].

Для надання пом'якшення відмови використовуються звернення, вигуки, вступні слова і форми мовного етикету, особливо у відповідь на запрошення, пропозицію:

- *¿Quieres más café Lusía?*
- *No, gracias, Arco* [42, с. 75].

Найбільш часто функціональне слово *No* як би вводить наступне більш повне висловлювання, яке може бути як негативним так і ствердним, і зазвичай пояснює причину незгоди:

- *Uh...Has llegado a la ciudad para ir al concierto.*
- *No, María, he llegado especialmente para verse contigo* [43, с. 45].

2) Еквівалентами *No* у вираженні явної незгоди\відмови є такі словосполучення: *para nada, en absoluto, no exactamente, ni un poquito.*

3) Існує ряд дієслів, які прямо виражають незгоду сумнів, невпевненість і т.д. : *rechazar, no estar de acuerdo, dudar, protestar, no estar seguro* :

- *¿Qué te ha despertado?*
- *No estoy seguro que estoy despertado – respondió Leo* [43, с. 54].

4) Прислівники і вступні слова в поєднанні з негативною часткою *no* можуть служити також для пом'якшення незгоди, а також для вираження сумніву\невпевненості :

- *Oye Moss, ¿recuerdas a un viejo hombre que se llamaba Luis, Luis de SAVEDRA?*
- *No muy bien* [41, с. 91].

Такі вирази як *seguramente, por supuesto, por cierto, claro que* в поєднанні з негативною часткою *no*, навпаки, підсилюють заперечення або незгоду:

- *¿Tienes algunas dudas cariño?*

– *Claro que no* [41, с. 93].

Як впливає з вищевикладеного, явний мовний акт незгоди в основному спирається на лексико-граматичні форми вираження і ясно відображає намір мовця не погодитися з попередньою реплікою або відмовитися від запропонованої дії. Слід звернути увагу на додаткові лексичні та граматичні засоби, які дозволяють пом'якшити або посилити незгоду, що відіграє надзвичайно важливу роль у процесі комунікації.

Наступним пунктом розглянутим в роботі є непрямий мовний акт незгоди\відмови. Двозначність (неясність, ухильність) має місце при невідповідності явного значення і прихованого.

Для правильної інтепретації непрямоті величезну роль відіграє контекст мовного висловлювання. Прагматика розглядає контекст як комплекс знань, яким імовірно володіє мовець і слухач. Це можуть бути як знання норм і звичаїв, умовностей, традицій, соціальних інститутів конкретного соціального співтовариства, так і знання бажань, інтересів, потреб і цінностей співрозмовника. Володіння такого роду знаннями спрямовує використання засобів мови і дозволяє правильно інтепретувати висловлювання мовця [31, с. 378-380].

У зв'язку з тим, що ситуація незгоди\відмови може бути неприємна для адресата, адресант у багатьох випадках прагне пом'якшити, завуалювати відмову, чим пояснюється часте вживання непрямої незгоди\відмови.

Прагнення уникнути негативних в психологічному плані наслідків, не втратити своє обличчя і не дати втратити обличчя співрозмовнику найчастіше і є основною прагматичною метою незгоди вираженої непрямо. Велику роль в цьому також відіграє супутній контекст, який визначає поведінку мовця і слухача і розподіляє їх ролі в комунікативній ситуації.

Фактори, що керують використанням двозначності є універсальними для будь-якої культури. Виділяються наступні фактори:

- відносна влада мовця над слухачем, яка робить вживання непрямих висловлювань кращим по відношенню до співрозмовника, що володіє певним типом влади;
- соціальна дистанція між мовцем і слухачем, яка представлена такими реальними характеристиками як статус, вік, стать, ступінь близькості та інші, що визначають ступінь шанобливості, поважності в даній мовній ситуації;
- оцінка ступеня значущості використовуваного мовного акту. Деякі висловлювання мають більший ступінь двозначності, ніж інші, що визначається мотивацією непрямоті. Наприклад, відмова від пропозиції випити чашку кави вимагає найменшого ступеня двозначності, ніж відмова поділитися будь-якою інформацією або незгода з висловленою думкою;
- взаємні права і обов'язки між мовцем і слухачем, що залежать від офіційності або неофіційності ситуації [31, с. 382-383].

Таким чином, для розвитку повноцінної комунікації мовець, використовуючи непрямі мовні висловлювання, намагається змінити або зберегти певні соціальні відносини з метою отримання комунікативних переваг або уникнення негативних наслідків в процесі спілкування.

За нашими спостереженнями, непрямі мовні акти незгоди\відмови керуються не тільки універсальними факторами але і більш приватними прагматичними цілями:

- повернення уваги співрозмовника до обговорюваної проблеми:
Vamonos a dejar esta discusión para otra vez, ¿vale? [41, с. 80]

- відволікання співрозмовника від небажаного обговорення проблеми:
 - *¿Está todo bien en la escuela? O posiblemente te suprimen mucho? Dime por favor.*
 - *Mamá, – dijo yo tratando no parecer ofendido, – te parece que no puedo ser con buen humor una vez* [41, с. 101].
- збільшення ефективності висловлювання за допомогою переслідування декількох прагматичних цілей:
 - *¿Puedo yo ayudarte en algo?*
 - *Primeramente haz lo que tú tienes que hacer. No te preocupes, podrá hacerlo por mi misma* [42, с. 89].

Можна зауважити що типовими лексико-граматичними структурами для вираження непрямой, імпліцитної незгоди є : репліка-повтор, риторичне питання, конструкції кліше і речення в умовному способі [9, с. 143].

1) Репліки-повтори широко використовуються для вираження незгоди в діалогічному мовленні. У процесі спілкування співрозмовники часто використовують ті мовні конструкції, які вже були вжиті в попередньому висловлюванні. Повтор є синтаксично несамотійним висловлюванням, що підкоряється за формою першому висловлюванню. Повтори виражають незгоду\відмову та можуть мати великий спектр варіювання, так як співрозмовник може повторити будь-який елемент попереднього висловлювання. Характерною рисою повтору є переважання емоційної сторони висловлювання над логічною.

Повторення яке виражає відмову зазвичай носить більш-менш різкий характер і виражається через іронію, насмішку, сарказм:

- *¿Por qué simplemente no te vas a Boston? – preguntó Jak*
- *¿Por qué no te vas al infierno!!* [41, с. 134].

2) Риторичне питання, що виражає незгоду, використовується в різних формах. Серед них можна виділити кілька найбільш вживаних моделей. Деякі риторичні питання починаються з питальних слів : *qué, quién, cómo, cuándo*, і являють собою синтаксичні кліше відтворювані в мові в готовому вигляді:

- *Vamonos de este sitio. – dijo Tom rapidamente .*
- *¿Pero por qué? – Claudia le miraba sorprendida... solo empieza la accion* [43, с. 66].

3) Речення в умовному способі як засіб вираження незгоди широко представлені в іспанській мовній культурі:

- *Sería mejor dejarlo para la persona que tiene mas esperiencia en esta esfera. - dijo Risa.*
- *No te preocupes, todo resultará bien* [41, с. 124].

Висновки до розділу 2

Виходячи з розглянутого матеріалу слід зробити висновки що мовний акт незгоди\відмови як прагматичне явище є надзвичайно складним. Повноцінне дослідження незгоди вимагає його розгляду у відповідності до послідовності мовних актів з урахуванням функцій висловлювань. Мовному акту незгоди властива така прагматична характеристика як явність і двозначність висловлювання. Виходячи з цього, мовний акт є цікавим тим, що його лексичні і синтаксичні форми можуть варіюватися.

РОЗДІЛ 3

ПРАКТИЧНЕ ВИКОРИСТАННЯ СИТУАЦІЇ НЕЗГОДИ ПРИ НАВЧАННІ ДІАЛОГІЧНОГО МОВЛЕННЯ У ЗАКЛАДАХ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ

3.1. Комунікативний підхід до навчання діалогічного мовлення

На сьогодні все більше поширюється тенденція до посилення комунікативної спрямованості навчального процесу – його наближення до реального процесу спілкування. Діалогічне мовлення є основою комунікативного методу навчання спілкування. Сьогодні однією з актуальних проблем є навчити дітей спілкуватися іноземною мовою, але їй досі недостатньо уваги приділяється навчанню діалогічного мовлення, що є однією з основ комунікативної методики.

Діалогічне мовлення характеризується певними комунікативними, психологічними й лінгвістичними особливостями. Діалогічне мовлення – це процес мовленнєвої взаємодії двох або більше учасників спілкування. Тому у межах мовленнєвого акту кожен з учасників по черзі виступає як слухач і як мовець [17, с. 145].

Розглянемо комунікативні, психологічні та мовні особливості цього виду мовленнєвої діяльності.

Діалогічне мовлення виконує такі функції:

- запит інформації – повідомлення інформації;
- пропозиція (у формі прохання, наказу, поради) – прийняття\неприйняття запропонованого;
- обмін судженнями, думками, враженнями;
- взаємопереконання, обґрунтування власної точки зору [2, с. 92].

Кожна з цих функцій має свої специфічні мовні засоби та є домінантною у відповідному типі діалогу.

Охарактеризуємо діалогічне мовлення з психологічної точки зору.

Діалогічне мовлення завжди вмотивоване. Проте в умовах навчання мотив сам по собі виникає далеко не завжди. Отже, необхідно створити умови, за яких у школярів з'явилося б бажання та потреба щось сказати, передати почуття. Крім того, сприятливий психологічний клімат на уроці, доброзичливі стосунки, зацікавленість у роботі сприятимуть вмотивованості діалогічного мовлення.

Однією з найважливіших психологічних особливостей діалогічного мовлення є його ситуативність. Ситуативним діалогічне мовлення є тому, що часто його зміст можна зрозуміти лише з урахуванням тієї ситуації, в якій воно здійснюється. Іншими словами, існує чітка співвіднесеність діалогічного мовлення з ситуацією [44].

Слід зазначити, що в процесі навчання нас цікавлять не будь-які ситуації дійсності, а лише такі, що спонукають до мовлення. Такі ситуації називають мовленнєвими, або комунікативними. Вони завжди містять у собі стимул до мовлення.

Уявімо, що ви відчуваєте спрагу. Якщо ви прийшли додому, то, звичайно, підете на кухню і вип'єте води (соку, чаю тощо). Але коли ви прийшли в гості, то потреба випити води стане стимулом до мовлення, в даному разі – звернення до господині (господаря) дому: «Чи не дасте мені склянку води? У мене страшенна спрага». Реакція співрозмовника буде як вербальною («Будь ласка», «Із задоволенням» тощо), так і невербальною: він (вона) наллє вам склянку води або пригостить чашкою чаю. З вашого боку буде висловлена подяка.

Можна конкретніше визначити компоненти комунікативної ситуації:

- комуніканти та їх стосунки (суб'єкти спілкування);

- об'єкт (предмет) розмови;
- ставлення суб'єкта (суб'єктів) до предмета розмови;
- умови мовленнєвого акту [17, с. 146-147].

Навчальні комунікативні ситуації створюються на уроці за допомогою вербальних і різних невербальних аудіовізуальних засобів. Вони мають стимулювати мотивацію навчання, викликати інтерес до участі у спілкуванні, бажання найкраще виконати завдання.

Характерною особливістю діалогічного мовлення є його емоційна забарвленість. Мовлення, як правило, емоційно забарвлене, оскільки мовець передає свої думки, почуття, ставлення до того, про що йдеться. Це знаходить відображення у відборі лексико-граматичних засобів, у структурі реплік, в інтонаційному оформленні тощо. Справжній діалог містить репліки подиву, захоплення, оцінки, розчарування, незадоволення та інше [17, с. 149].

Іншою визначальною рисою мовлення є його спонтанність. Відомо, що мовленнєва поведінка кожного учасника діалогу значною мірою зумовлюється мовленнєвою поведінкою партнера. Саме тому діалогічне мовлення, на відміну від монологічного, неможливо спланувати заздалегідь. Обмін репліками відбувається досить швидко, і реакція вимагає нормального темпу мовлення. Це й зумовлює спонтанність, непередбачуваність мовленнєвих дій, потребує досить високого ступеня автоматизму та готовності до використання мовного матеріалу [2, с. 94].

Діалогічне мовлення має двосторонній характер. Спілкуючись, співрозмовник виступає то в ролі мовця, то слухача, який повинен реагувати на репліку партнера. Іншими словами, обмін репліками не може здійснюватись без взаємного розуміння, яке відбувається через аудіювання. Отже, володіння діалогічним мовленням передбачає володіння говорінням та аудіюванням, що вимагає від учасників спілкування двосторонньої мовленнєвої активності та ініціативності.

Виходячи з цього, в учнів необхідно розвивати вміння ініціативно розпочинати діалог, реагувати на репліки співрозмовника та спонукати його до продовження розмови.

Характерними мовними особливостями діалогічного мовлення є його еліптичність, наявність «готових» мовленнєвих одиниць, слів—заповнювачів пауз, а також так званих «скорочених форм» [17, с. 151].

Розумінню неповних реплік партнерів у діалозі сприяють контактність комунікантів, наявність спільної ситуації, зверненість реплік, вживання позамовних засобів (жестів, міміки), знання обома співрозмовниками обставин дійсності, а в більшості випадків – й одне одного. Крім того, випущені члени речення можна відновити, виходячи зі змісту попередньої репліки.

Приклад 1.

Ana: Alberto, ¿quieres chocolate con leche?

Alberto: No.

У діалозі широко вживаються «готові» мовленнєві одиниці. Їх називають «формулами», «шаблонами», «кліше», «стереотипами». Вони використовуються для висловлення подяки, обміну привітаннями, поздоровленнями, для привертання уваги співрозмовника на початку розмови, для підтвердження або коментування почутого тощо. «Готові» мовленнєві одиниці (словосполучення, цілі фрази) надають діалогу емоційності. Наведемо приклади.

Приклад 2.

A: El sábado que viene voy a celebrar mi cumpleaños. ¿Vendrás?

B: Lo siento, pero no.

A: Qué pena.

У діалогічному мовленні часто зустрічаються слова, які називають «заповнювачами мовчання». Вони служать для підтримання розмови,

для заповнення пауз у ній, коли мовець підшукує відповідну репліку. Наприклад: *pues, bueno, sabes, vamos a ver, quiero decir*.

Будь-який діалог складається з окремих взаємопов'язаних висловлювань. Такі висловлювання, межею яких є зміна співрозмовника, називаються реплікою. Репліка є першоелементом діалогу. Репліки бувають різної протяжності, але тісно пов'язані одна з одною за своїми комунікативними функціями, структурно та інтонаційно. Найтісніший зв'язок має місце між суміжними репліками [17, с. 154].

Сукупність реплік, що характеризується структурною, інтонаційною та семантичною завершеністю, називають діалогічною єдністю (ДЄ). Діалогічна єдність є одиницею навчання діалогічного мовлення.

Перша репліка діалогічної єдності є завжди ініціативною (її називають ще реплікою – спонуканням або керуючою). Друга репліка може бути або повністю реактивною (інакше – залежною, або реплікою – реакцією), або реактивно – ініціативною, тобто включати реакцію на попереднє висловлювання й спонукання до наступного.

Приклад 1.

Mario: Sofi ¿Te gustaría comer una pizza?

Sofi: No creo que es una idea buena. Guardo la dieta ahora.

Приклад 2.

Jorge: ¿ Está preparada la comida?

Tom: Si. Vamos a sentarnos a la mesa.

В обох прикладах перша репліка діалогічної єдності є звичайно ініціативною, друга репліка у прикладі 1 – реактивна, а в прикладі 2 – реактивно – ініціативна: спочатку реакція(відповідь на запитання), а потім спонукання (пропозиція).

3.2. Комуникативні вправи спрямовані на навчання вираження згоди та незгоди на уроках іспанської мови

Комуникативний метод набуває все більшого значення в шкільному навчанні іноземних мов. Практичне застосування комуникативного методу надає учителю можливість за допомогою низки спеціально підібраних вправ перебудувати мотиваційну сферу учнів, розвинути здібності дітей та активізувати їх резервні можливості.

Людина є індивідуальністю, тож має свою власну думку щодо кожної ситуації. Тому людина може бути згодна або незгодна з певним твердженням. Тож розглянемо як можна навчити використовувати ті чи інші мовні конструкції для вираження згоди або незгоди.

На початковому етапі відбувається формування лексичних мовленнєвих навичок. Для цього можна запропонувати такі види вправ:

- імітаційні (повторіть фрази за вчителем, прочитайте фрази за вчителем, а потім самостійно, складіть з кожною своє речення, повторіть словосполучення за вчителем і складіть з ним питальне речення, вивчить напам'ять речення з вивченими фразами);
- підстановочні (підставте запропоновані фрази до діалогу, замініть українські слова в реченнях іспанськими, внесіть всі слова зі списку в підстановочну таблицю, відреагуйте на твердження) [17, с. 116-119].

Приклад 1.

Clasifica las expresiones según expresen acuerdo, acuerdo parcial o desacuerdo.

Sí, estoy de acuerdo con eso. Yo estoy de acuerdo. Sin embargo...

A mí eso me parece una tontería. Sí, es probable.

Sin duda.

Bueno, en parte sí, pero...

Yo no lo creo.

No, en absoluto.

No, qué va.

Pues yo no creo que eso sea verdad.

Sí, eso es verdad. De ninguna manera.

Desde luego.

Sí, puede ser, pero...

Sí, claro.

Puede que tengas razón, pero... [46].

<i>Acuerdo</i>	<i>Acuerdo parcial</i>	<i>Desacuerdo</i>
----------------	------------------------	-------------------

Приклад 2.

Reacciona a estas afirmaciones y expresa acuerdo o desacuerdo. Elige entre estas expresiones.

Pues yo sí.

Pues yo creo que no.

Pues a mí sí.

No, qué va.

Pues yo creo que eso es verdad.

Pues yo no.

1. Yo no le pondría a mi hijo un nombre extranjero.

2. El nombre influye en la personalidad.

3. El horóscopo no me parece un método fiable para conocer a alguien.

4. El aspecto externo de una persona nos dice cómo es de carácter [46].

- трансформаційні (трансформуйте монологічний вислів у діалог, трансформуйте набір реплік у зв'язний діалог);
- репродуктивні (складіть діалог використовуючи ключові фрази, придумайте кінцівку діалогу, уявіть себе журналістом та візьміть інтерв'ю у співрозмовника з використанням ключових фраз,

прочитайте речення та відреагуйте згодою або незгодою на них)
[17, с. 120-124].

Приклад 3.

Lee las siguientes opiniones sobre los jóvenes de hoy en día.

Los jóvenes de hoy en día no tienen valores, sólo quieren divertirse, comer caliente en casa, no tener responsabilidades.

Nuestros jóvenes son unos individualistas sin valores solidarios.

Me parece que los jóvenes son violentos, no aceptan las reglas.

No me parece bien que les guste sólo la fiesta.

Creo que están obsesionados con los juegos virtuales. ¡ La vida es real !

Son superficiales.

Me parece bien que se diviertan pero me parece que no saben aprovecharlas oportunidades que tienen.

Pienso que no luchan por sus ideales, nosotros lo hacíamos [45].

Наступним етапом є формування граматичних мовленнєвих навичок. Граматичне оформлення висловлювань тісно пов'язане з володінням лексиною і залежить від рівня лексичних навичок. Формування граматичних навичок можливе тільки на основі таких лексичних одиниць якими учні володіють доволі вільно. Формування граматичних навичок потрібно проводити поетапно, враховуючи умови функціонування граматичних структур у мовленні. На данному етапі можна запропонувати вправу, де потрібно розкрити дужки і поставити дієслово у правильну форму [17, с. 101-108; 2, с. 95].

Приклад 4.

Completa con el verbo en la forma correcta.

1. No creo que el nombre (influir) _____ en la personalidad.

2. No es verdad que el carácter no (ser) _____ posible cambiarlo.

3. *Creo que el horóscopo (ser) _____ un método fiable para conocer a alguien.*
4. *No creo que la forma de vestir (revelar) _____ el carácter de una persona.*
5. *Es verdad que llamarse de una determinada forma (influir) _____ en la personalidad [45].*

Невід'ємною частиною навчання є творча складова яка має бути присутня під час вивчення іноземної мови. Щоб допомогти дітям відкрити свій творчий потенціал можна запропонувати наступні вправи: скласти діалог за допомогою малюнків, скласти вірш або взяти інтерв'ю.

Висновки до розділу 3

Підсумовуючи розглянуте питання, можна сказати що комунікативний метод є основою при навчанні діалогічного спілкування. Під час навчання діалогічного мовлення, що має певні комунікаційні функції, учні вчаться виражати згоду та незгоду відповідно до комунікативної ситуації. Отже, комунікативний метод не лише навчає мовленнєвої діяльності та іншомовного спілкування загалом, але й дає можливість активізувати творчі можливості особистості.

ВИСНОВКИ

Відповідно до поставлених задач, в данній роботі було розглянуто ряд питань. У розділі про теоретичні підходи до вивчення поняття заперечення і незгоди ми розкрили такі пункти:

- заперечення як логіко-граматична категорія;
- поняття незгоди у контексті мовної ситуації;
- додаткові способи вираження незгоди.

Другий розділ був присвячений дослідженню прагматичного аспекту ситуації незгоди, в якому ми проаналізували незгоду в послідовності мовних актів та явність і двозначність у вираженні незгоди.

У третьому розділі розглядалися такі питання як, місце комунікативного методу у навчанні діалогічного мовлення та система комунікативних вправ для навчання вираження згоди\незгоди на уроках іспанської мови у закладах середньої освіти.

Отож, можна зробити висновок, що головними рисами розмовної іспанської мови слід вважати її експресивність та її емоційність, еліптичність та стандартизованість. Реалізація мовних одиниць характеризується високим ступенем залежності від комунікативної ситуації. Прослідковується спаяність лінгвістичних та позамовних засобів комунікації. У зв'язку з підвищеним інтересом лінгвістів, а також вчених інших наук в прешу чергу соціологів, психологів, філософів до проблеми комунікації категорія незгоди почала привертати до себе особливу увагу дослідників. Незгода характеризується високою соціальною значимістю. На формування сучасного стану цієї категорії мали великий вплив ряд факторів: в першу чергу це плин часу, соціальний, територіальний, психологічний та лінгвістичний. Сучасна

іспанська мова оперує широкою системою побудови ввічливого мовлення, основу на використанні формул ввічливості. Реалізація останніх закріплена за конкретними комунікативними ситуаціями: привертання уваги, звернення, знайомство, прощання, побажання, відмова тощо. Для пом'якшення відмови досить часто, задля більш ввічливої форми використовують численні стереотипні фрази, що супроводжуються модальними словами, низкою фраз, які власноруч демонструють відмову, або ж використовуються вслід за формулами відмови.

Мовленнєві ситуації часто перетворюються в ланцюг діалогічно пов'язаних одиниць мовленнєвого етикету. Також можна зазначити, що етикетні форми, крім вербальних та невербальних (міміка та жести), можуть бути представлені мовчанням.

Також важливо зазначити, що основний зміст освітньої галузі «Іноземна мова» полягає у формуванні комунікативної компетенції, яка складається з трьох основних видів: мовленнєвої, мовної та соціокультурної.

Комунікативність передбачає мовленнєву спрямованість навчального процесу. Це практичне використання мови. Вона включає в себе індивідуалізацію навчання мовленнєвої діяльності, під якою розуміємо урахування всіх особливостей учня як індивідуальності. Комунікативність передбачає ситуативність навчання. Ситуативність дійсно може відтворити комунікативну реальність, чим і підвищить інтерес до говоріння. А ситуація незгоди може бути використана під час висловлення власної думки у багатьох ситуаціях реального спілкування. На уроках іспанської мови необхідно формувати навички та розвивати вміння використання різних видів згоди\незгоди за допомогою різноманітних типів комунікативних і некомунікативних вправ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Айзенштадт Э. И. Классификация типов отрицания в современном английском языке // Ученые записки МОПИ, 1987. Т. 73. Вып. 5. С. 21-41.
2. Ахметова Г.Д. Актуальные задачи педагогики: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Чита, декабрь 2011 г.). Т. 2 / Под общ. ред. Г.Д. Ахметовой. Чита: Издательство Молодой ученый, 2011. С. 92-95.
3. Акишина А.А., Формановская Н.И. Русский речевой этикет. М.: Русский язык, 1978. 186 с.
4. Бахарев А. И. Отрицание в логике и грамматике. Саратов: Изд-во Саратовского ун-та, 1980. С. 67-77.
5. Баган М.В. Категорія заперечення в українській мові: функціонально-семантичні та етнолінгвістичні вияви. К.: Видавничий дім Дмитра Бураго, 2012. С. 56-62.
6. Белл Р.Т. Социолінгвістика. Цели, методы и проблемы. М.: Международные отношения, 1980. 275 с.
7. Бондаренко В. Н. Отрицание как логико-грамматическая категория. М.: Наука, 1983. 212 с.
8. Васильева-Шведе О.К., Степанов Г.В. Теоретическая грамматика испанского языка. Синтаксис предложения. Учебник для институтов и факультетов иностранных языков. 2 изд. испр. / Под ред. К.В.Ламиной. СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета, 1998. 320 с.
9. Виноградов В. С. Грамматика испанского языка: Практический курс: Учебник для институтов и факультетов иностранных языков. 4-е изд. М.: Книжный дом «Университет», 2000. 432 с.

10. Головин Б. Н. Основы культуры речи. М. Высшая школа, 1988. С. 30-43.
11. Зеликов М.В. Синтаксис испанского языка: Особенности структуры предложения по характеру коммуникативной установки и цели высказывания. СПб.: КАРО, 2005. С. 26-29.
12. Карасик И.В. Язык социального статуса. М.: ИТДГК «Гнозис», 2002. 333 с.
13. Кондратьева И.О. Способы выражения вежливого отношения к собеседнику в английском языке// Некоторые проблемы обучения иностранным языкам. Владивосток, 1988. С. 44-53.
14. Кривоносов А. Т. Язык. Логика. Мышление. (Умозаключение в естественном языке). Москва; Нью-Йорк: Валанг, 1996. С. 353-362.
15. Ламина К.В. Семантика и структура отрицательных предложений в испанском языке ХТТ-XX вв. Л.: Изд-во Лен. университета, 1988. 169 с.
16. Максименко С.Д. Загальна психологія: Підруч. для студентів вищ. навч. закладів./С.Д.Максименко, В.О.Зайчук, В.В.Клименко, В.О.Соловієнко. За загальною редакцією акад. С.Д. Максименка К.: Форум, 2000. С. 225-238.
17. Николаева С.Ю. Коллектив авторов под керівництвом С.Ю.Ніколаєвої. Методика викладання іноземних мов у середніх навчальних закладах: Підручник. Вид.2-е, випр.і перероб. К.: Ленвіт, 2002. 328 с.
18. Озаровский О.В. Конструктивно-семантические связи как источник экспрессивности высказывания// Синтаксис и стилистика. М.: Наука, 1981. С. 248-260.
19. Озерова Н.Г. Средства выражения отрицания в русском и украинском языках. К.: Наукова думка, 1978. 117 с.

20. Панфилов В.З. Отрицание и его роль в конституировании структуры простого предложения // Вопросы языкознания. 1982. № 2 М.: С. 36-49.
21. Пешковский А. М. Русский синтаксис в научном освещении. Изд-е 7-е. М.: Учпедгиз, 1956. 511 с.
22. Слюсарева Н.А. Аспекты общей и частной лингвистической теории текста/Отв. редактор. М.: Наука, 1982. 125 с.
23. Слюсарева Н.А. Хрестоматия по общему языкознанию. М.: Наука 1970. 174 с.
24. Столнейкер Р.С. Прагматика//Новое в зарубежной лингвистике: лингвистическая прагматика. Вып. 16. М.: Прогресс, 1985. С. 419-439.
25. Телия В.Н. Коннотативный аспект семантики и номинативных единиц.//Современный испанский язык в Испании и странах Латинской Америки: учебное пособие. М.: АСТ: Восток-Запад, 2007. С. 92-99.
26. Третьякова Т.А. Английские речевые стереотипы. СПб.:Изд-во С.Петербургск. ун-та, 1995. С. 26-33.
27. Цимбалюк І.М. Психологія спілкування: Навч. посібник/ І.М. Цимбалюк. К.: Професіонал, 2004. 303 с.
28. Austin J.L. Philosophical Papers/Ed. By Urmsom J.O. and Warnock. 3rd ed. Oxford University Press, 1979. P. 96-102.
29. Bliss, C.K., Semantography-Blissymbolics: A Simple System of 100 Logical Pictorial Symbols, Which can be Operated and Read Like 1+2=3 in All Languages... (Third, Enlarged Edition), Semantography-Blissymbolics Pubs, (Sydney), 1978. P. 77-80.
30. Gittens D. 1968. Icon-based Human-computer interaction. International journal of Man Machine Studies, Vol.24, 1986. P. 89-93.

31. Grice H. P. *The Philosophical Review*, Vol. 66, No. 3. (Jul., 1957). P. 377-388.
32. Horton W K. *The icon book: Visual Symbols for computer Systems and Documentation*. New York: John Wiley & Sons, 1994. P. 54-65.
33. Hymes D. *Foundations in sociolinguistics. An Ethnographic approach*. Philadelphia: Univ. Of Penn. Press, 1981. 260 p.
34. Peter A. Andersen, *Nonverbal Communication: Forms and Functions* (Mountain View, CA: Mayfield, 1999). P. 63-66.
35. Searle J.R. *Speech Acts. An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press, 1980. P. 76-90.
36. Searle J.R. *The Classification of Illocutionary Act// Language in Society*, 1986. № 5. P. 1-23.
37. Thomas J. *Meaning in Interaction. An Introduction to Pragmatics*. UK: Longman Publishing, 1995. P. 126-132.
38. Yule G. *The Study of Language*. UK.: Cambridge University Press, 1997. P. 22-27.
39. Rubin J. *How to tell no when someone is saying no revisited// Sociolinguistics and Language acquisition*. Rowly, 1983. P. 155-160.
40. Beebe L.M. *Pragmatic transfer in ESL refusals// Developing communicative competence in a second language*. The USA, 1990. P. 133-140.

ІЛЮСТРАТИВНІ ДЖЕРЕЛА

41. Родригес-Данилевская Е.И., Патрушев А. И. *Autores Contemporaneos*. М.: Высшая школа, 1973. 190 с.
42. Фирсова Н.М. *Испанская разговорная речь*. 2-е изд., перераб. и доп. М.: 1999. 248 с.

43. Sanchis Sinisterra J. Teatro menor (50 piezas breves). Madrid: Editorial Fundamentos, 1996. 214 p.

ЕЛЕКТРОННИ ДЖЕРЕЛА

44. <http://dspace.nuph.edu.ua/bitstream/123456789/634/1/%D0%9B.%D0%93.%D0%9A%D0%B0%D0%B9%D0%B4%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B0.%20%D0%9B.%D0%92.%D0%9F%D0%B%D1%8F%D0%BA%D0%B0%20%D0%9F%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%8F%20%D1%81%D0%BF%D1%96%D0%BB%D0%BA%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F.pdf>
45. https://marcoele.com/descargas/10/villegas_blazquez_asi-es-la-vida.pdf
46. <https://www.hueber.de/sixcms/media.php/36/visto-bueno-L01-AB.pdf>