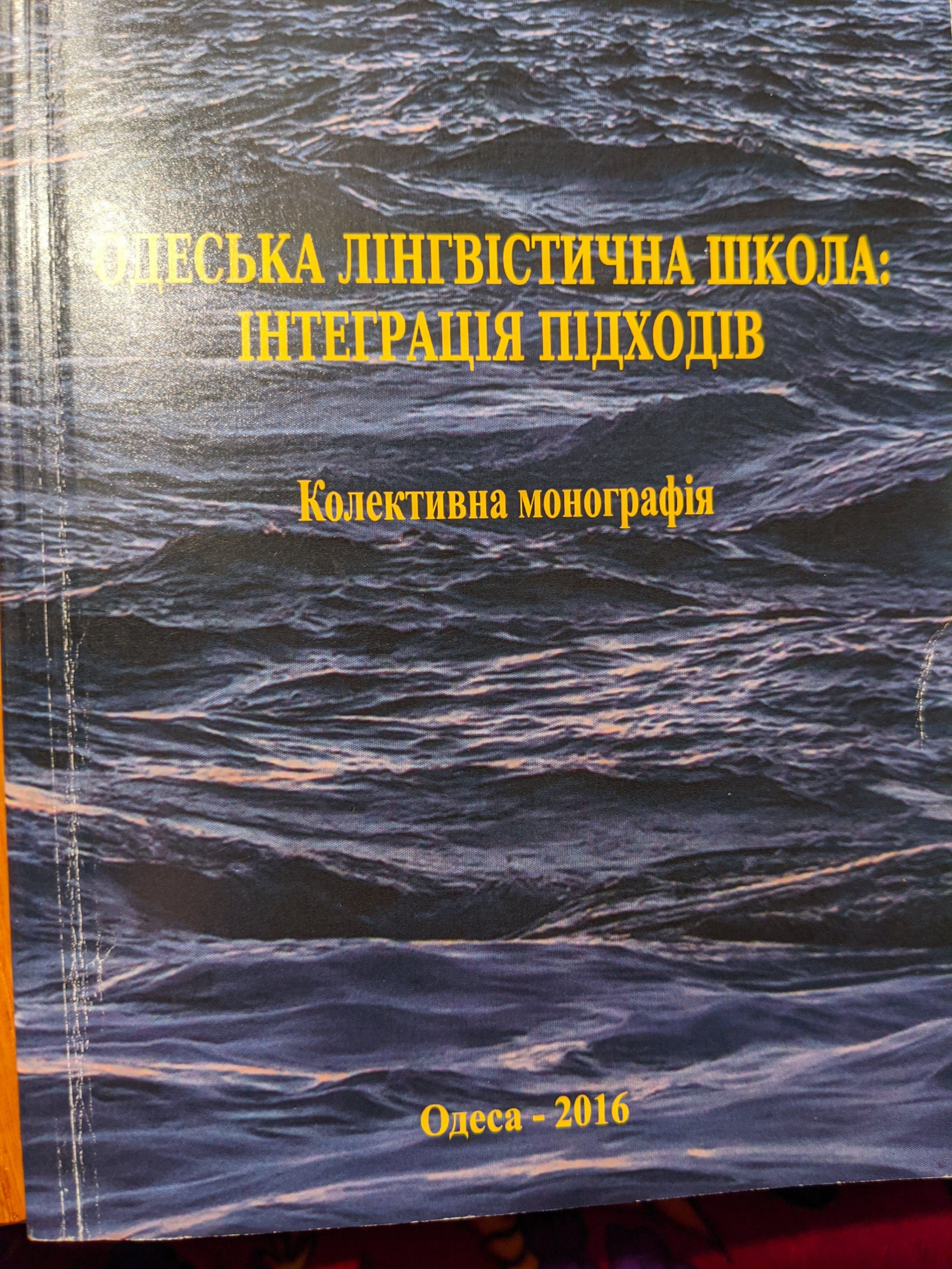




ОДЕСЬКА ЛІНГВІСТИЧНА ШКОЛА: ІНТЕГРАЦІЯ ПІДХОДІВ

Колективна монографія

Одеса - 2016

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

ОДЕСЬКА ЛІНГВІСТИЧНА ШКОЛА: ІНТЕГРАЦІЯ ПІДХОДІВ

Колективна монографія

За загальною редакцією
доктора філологічних наук,
професора Т. Ю. Ковалевської

**Одеса
ПолиПринт
2016**

УДК 81-11Одеса(477)

ББК 81.1Одеса я9

О 41

*Рекомендовано до друку Вченою радою
філологічного факультету
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
(протокол № 10 від 21.06.2016 р.)*

Колектив авторів:

доктори філол. наук Войцева О. А., Домброван Т. В., Жаборюк О. А., Карпенко О. Ю., Ковалевська Т. Ю., Колегаєва І. М., Кондратенко Н. В., Морозова І. Б., Степанов С. М., Форманова С. В., Яковлева О. В.; канд. філол. наук Бабій Ю. Б., Дмитрієв С. В., Дружинець М. Л., Желязкова В. В., Касім Г. Ю., Ковалевська А. В., Кутуза Н. В., Лупол А. В., Машарова Я. В., Мірюкова К. О., Неміровська О. Ф., Пожарицька О. О., Романченко А. П., Рускуліс Л. В., Сидоренко О. М., Стойкова Г. Г., Стрій Л. Л., Фашенко М. М., Хащенко Л. І., Хрустик Н. М.; викл. Антонюк О. В., Бутаєнко Л. П., Конопелько Я. Г., Костянко Ю. О., Сенік Г. В., аспіранти Билінська О. С., Добровольська Д. М., Завальська Л. В., Кіщенко А. М., Костенко М. А., Лакомська І. В., Поліщук С. С., Просяна А. В., Славінська М. С., Слишинська Г. М., Щербак О. В.; магістр В. Пак.

Рецензенти:

Бачевич Ф. С. – доктор філологічних наук, професор, завідувач кафедри загального мовознавства Львівського національного університету імені Івана Франка;
Мосенкіс Ю. Л. – доктор філологічних наук, професор кафедри сучасної української мови Інституту філології Київського національного університету імені Тараса Шевченка;
Олексенко В. П. – доктор філологічних наук, професор, декан факультету філології і журналістики Херсонського державного університету.

Одеська лінгвістична школа: інтеграція підходів : колект. моногр. /
за заг. ред. Ковалевської Т. Ю. – Одеса : ПолиПринт, 2016. – 362 с.
ISBN 978-966-2070-90-3

Черговий випуск колективної монографії присвячено комплексному аналізу природи і функціонування мови у поліжанрових дискурсах на рівні синхронії та діячронії, контрастивним студіям, висвітленню новітніх напрямів дослідження мовної системи. У монографії вміщено актуальні розробки вчених Одеської лінгвістичної школи у всьому розмаїтті їхніх наукових пошуків у царині слов'янського й світового мовознавства.

Адресовано науковцям, аспірантам, студентам, усім, хто цікавиться лінгвістичною проблематикою.

ББК 81.1Одеса я9

© Одеський національний університет
імені І. І. Мечникова, 2016.

© Колектив авторів, 2016.

ISBN 978-966-2070-90-3

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	7
РОЗДІЛ І. СИСТЕМА МОВИ В КОЛІ СУЧАСНИХ ДОСЛІДНИЦЬКИХ ПАРАДИГМ	
ОНОМАСІОЛОГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАЗВ ВОДНИХ ОБ'ЄКТІВ У СЛОВ'ЯНСЬКИХ МОВАХ (О. А. Войцева)	11
ЛІНГВОСИНЕРГЕТИКА: НОВІ ОБРІ В ДОСЛІДЖЕННІ МОВИ (Т. І. Домброван)	19
НЕЙРОПСИХІЧНИЙ МЕХАНІЗМ БІЛІНГВІЗМУ (О. А. Жаборюк)	27
ЕРГОНІМІЧНИЙ СКЛАДНИК ОНІМІЧНОГО ФРЕЙМУ МЕНТАЛЬНОГО ЛЕКСИКУ (О. Ю. Карпенко)	41
ЄДИНИЙ СВІТ VS ЧИСЛЕННІ КАРТИНИ СВІТУ: ВІД ПЕРЦЕПЦІЇ ЧЕРЕЗ КОГНІЦІЮ ДО ВЕРБАЛІЗАЦІЇ (І. М. Колегаєва)	55
ЛЕКСИЧНА ТА ГРАМАТИЧНА ДИСТРИБУЦІЯ ІМЕННИКІВ ЛЕКСИКО-СЕМАНТИЧНОГО ПОЛЯ «АТМОСФЕРНІ ОПАДИ» В РОСІЙСЬКІЙ МОВІ: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ (Є. М. Степанов)	63
УКРАЇНСЬКЕ УСНЕ МОВЛЕННЯ ЗА ПЕРШОДРУКАМИ – КОБЗАРЬ П. П. АРТЕМОВСЬКОГО-ГУЛАКА (1877) ТА КОБЗАРЬ ПИРЯТЫНСЬКА ЛАСТИВКА Е. П. ГРЕБИНКЫ (1878): ГОЛОСНІ ТА ПРИГОЛОСНІ ЗВУКИ (М. Л. Дружинець)	78
ПОЛЬСЬКА МОВА ЯК ДЖЕРЕЛО ЛЕКСИЧНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ ДВАДЦЯТЬ ПЕРШОГО СТОЛІТТЯ (Г. Ю. Касім)	86
ДО ПИТАННЯ ПРО КУЛЬТУРУ УКРАЇНСЬКОГО ЛІТЕРАТУРНОГО МОВЛЕННЯ: ОРФОЕПІЯ ІМЕННИКОВИХ СЛОВОФОРМ (Я. В. Машарова, М. М. Фашенко)	104
ВИТОКИ ВИВЧЕННЯ МОВНОЇ ОСОБИСТОСТІ (А. П. Романченко)	111

ОСОБЛИВОСТІ УТВОРЕННЯ ТА СТРУКТУРНО-СЕМАНТИЧНІ ТИПИ УКРАЇНСЬКИХ ЕРГОНІМІВ (О. М. Сидоренко)	119
РОЗДУМИ ПРО МОВНЕ БУДІВНИЦТВО НА ВІННИЧЧИНІ (Г. Г. Стойкова)	127
СЕМАНТИЧНА ДИНАМІКА ВІДДІЄСЛІВНИХ ІМЕННИКІВ ІЗ СУФІКСАМИ -ИЦ(Я) ТА -ИН(И) (Л. І. Хаценко)	133
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ МОРФЕМІКИ ТА СЛОВОТВОРЕННЯ (Н. М. Хрустик)	140
ВІДАПЕЛЯТИВНІ ПРИЗВИСЬКА: ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ТА СЕМАНТИКИ (Г. В. Сеник)	148
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ ЛЕКСИКО-СЕМАНТИЧНОГО ПОЛЯ (С. С. Поліщук)	153
РОЗДІЛ 2.	
ЛІНГВІСТИЧНІ ВИМІРИ ХУДОЖНЬОГО ТЕКСТУ	
СИМВОЛЬНА МОВА ФОЛЬКЛОРНИХ ТЕКСТІВ (НА МАТЕРІАЛІ УКРАЇНСЬКИХ НАРОДНИХ ПІСЕНЬ) (О. В. Яковлєва)	161
КОРЕЛЯТИ КОНЦЕПТОСФЕРИ «ЛЮДИНА - ПРЕДМЕТИ ПОБУТУ» В НОМІНАЦІЯХ ОСОБИ МОДУСНОГО ТИПУ (С. В. Дмитрієв)	168
МОВНІ ЗАСОБИ ПРОДУКУВАННЯ ЕКСПРЕСИВНОСТІ СИМВОЛІЧНИХ ЗНАКІВ У ПОЕТИЧНИХ ТЕКСТАХ (В. В. Желязкова)	177
РЕАЛІЗАЦІЯ КАТЕГОРІЇ АДРЕСАНТНОСТІ В УКРАЇНСЬКОМУ ПОСТМОДЕРНІСТСЬКОМУ ПРОЗОВОМУ ТЕКСТІ (А. М. Кіщенко)	185
ТОПОНІМНІ ПРИОРИТЕТИ ПОЕЗІЙ В. СТУСА (А. В. Лупол)	192
АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІСТА В ЛІНГВІСТИЦІ (К. О. Мікрюкова)	199
АНТРОПОНОМІНАЦІЇ І ХУДОЖНІЙ ХРОНОТОП У ЖАНРІ ІСТОРИЧНОЇ ДРАМИ (О. Ф. Немировська)	205

КОМПАРАТИВНІ КОНСТРУКЦІЇ З ЕКСПЛІЦИТНИМ ПОКАЗНИКОМ ПОРІВНЯННЯ В ХУДОЖНЬОМУ МОВЛЕННІ ЛІНИ КОСТЕНКО (А. П. Романченко, Л. П. Бугаєнко)	213
СИМВОЛІЧНА ФУНКЦІЯ ЗООНІМІВ У ПОЕМАХ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА (Л. В. Рускулєс, В. Пак)	220
СКЛАДНИКИ КОНЦЕПТУ <i>ВОДА</i> ЯК ВІДБИТТЯ АКСІОСИСТЕМИ УКРАЇНСЬКОЇ ЛІНГВОМЕНТАЛЬНОСТІ (О. В. Антонюк)	226
РОЗДІЛ 3.	
ЛІНГВІСТИЧНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ СУГЕСТИВНИХ ДИСКУРСІВ	
НЕЙРОЛІНГВІСТИЧНА ІДЕНТИФІКАЦІЯ РЕКЛАМНИХ СУГЕСТОГЕНІВ (Т. Ю. Ковалєвська)	231
СИНТАКСИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПУБЛІЧНИХ ПРОМОВ УКРАЇНСЬКИХ ПОЛІТИКІВ (Н. В. Кондратенко)	240
МОВЛЕННЄВІ СИГНАЛИ ЯК ОСОБЛИВА ТЕХНІКА ОПТИМІЗАЦІЇ МІЖОСОБИСТІСНОГО СПІЛКУВАННЯ (І. Б. Морозова)	247 ✓
МОВЛЕННЄВИЙ КОНФЛІКТ: ЗМІСТ, ТЕМА, ІНТЕНЦІЯ (С. В. Форманова)	254
СТРАТЕГІЯ МАНІПУЛЮВАННЯ І ТАКТИКИ ЇЇ РЕПРЕЗЕНТАЦІЇ В СТРУКТУРІ СУЧАСНОГО ПОЛІТИЧНОГО ДИСКУРСУ (Ю. Б. Бабій)	263
НЕЙРОЛІНГВІСТИЧНЕ ПРОГРАМУВАННЯ В СИСТЕМАТИЦІ МЕДІАВПЛИВУ (А. В. Ковалєвська)	268
МІМІКРІЯ ВИДІВ РЕКЛАМИ: МАНІПУЛЯТИВНИЙ АСПЕКТ (Н. В. Кутуза)	275
ФОРМУЛА КОНОТАТИВНОЇ ІНТЕНСИВНОСТІ ЕРГОНІМНИХ ОДИНИЦЬ (Н. В. Кутуза)	282
ПЕРСОНАЖНЕ МОВЛЕННЯ КРІЗЬ ПРИЗМУ РІЗНИХ ВИДІВ МИСТЕЦТВА: ХУДОЖНІЙ ФІЛЬМ, РОМАН, КОМП'ЮТЕРНА ГРА (О. О. Пожарицька)	288 ✓

И.Б. Морозова,
д. филол. н., проф.,
профессор кафедры грамматики английского языка
Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова,

РЕЧЕВЫЕ СИГНАЛЫ КАК ОСОБАЯ ТЕХНИКА ОПТИМИЗАЦИИ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОБЩЕНИЯ

Представленная в статье классификация речевых сигналов, используемых в процессе речевой коммуникации, позволяет вскрыть глубинную сущность этого рода высказываний, проследить их функционирование в аспекте оптимизации речевого общения. Автор раскрывает психологические принципы аттракции внимания в коммуникативном процессе. Делается вывод о практических возможностях применения речевых сигналов с целью передачи сообщения и обеспечения его эффективности.

Ключевые слова: речевые сигналы, коммуникативная эффективность, информация, речевое воздействие.

*Всякая мысль, выраженная словами, есть сила,
действие которой беспрерывно.*

Дж. Рокфеллер

В настоящее время лингвистика вышла за границы сугубо теоретической науки и смогла предоставить достаточно мощный арсенал вербальных средств для осуществления межличностного влияния посредством языка.

Представленная работа продолжает серию исследований оптимизации речевой коммуникации и выявления степени эффективности сообщения, передаваемого в процессе общения.

Известно, что «коммуникативный кодекс представляет собой сложную систему принципов, регулирующих речевое поведение сторон в ходе коммуникативного акта и базирующихся на ряде категорий и критериев» [3, с. 112]. Эффективность речевого общения является многоплановым явлением, которое исследователи представляют в виде последовательности коммуникативных уровней, пройти которые необходимо для достижения конечной цели общения. Проблемы результативности речевого общения в той или иной степени рассматриваются в работах П. Милича [4], Дж. Льюиса [14], Дж. Тамперса [18], К. Цверлинга [19], Дж. Миллера [15], Аллана Пиза и Алана Гарнера [8] и многих других современных исследователей. Выявление способов регулирования и прогнозирования речевого воздействия приобретает первостепенное значение для организации бизнес-переговоров. Так, П. Милич подчеркивает, что «...успех организации деловой беседы зависит не только от личности коммуникантов, но и способа коммуникации, выбранного ими» [4, с. 40-41]. Тем не менее, несмотря на

возрастающий интерес исследователей к вербальным техникам общения, в настоящее время ощущается необходимость как углубления теоретической базы результативного диалогизирования.

Актуальность работы вытекает не только из лингво-гносеологической важности проблем речевого общения в целом, но и определяется практическими потребностями обеспечения эффективности коммуникации. **Объектом** настоящего исследования является дискурс современного англоязычного романа. **Предметом** — непосредственные вербальные способы коммуникативного воздействия на слушателя, задействованные в процессе диалогизирования.

Цель работы — установить, какие именно коммуникативные средства чаще всего используются носителями языка для передачи информации, а какие, наоборот, препятствуют ее восприятию. Поставленная цель предполагает решение следующих *задач* в процессе исследования:

- дифференцировать понятия «коммуникативная техника» и «коммуникативное средство»;
- выявить ведущие коммуникативные средства оптимизации восприятия;
- определить функциональную роль и удельный вес коммуникативных шумов и сигналов в эффективных диалогах.

Исходя из того, что, как метко выражается Ф. Хундснуршир: «основой существования языка есть диалог» [10], в качестве *материала* исследования рассматривался художественный диалог современного англоязычного романа общим объемом 1000 фрагментов текста, отобранных методом сплошной выборки. В каждом из них были выделены тематические узлы, которые характеризуются определенной смысловой завершенностью и синтаксически выражаются в виде определенного набора диалогических единств (подробнее о понятии *тематического узла* см. [5, с. 125]).

Исследователи оптимизации речевого общения, говоря об эффективности коммуникативного воздействия, различают два понятия: “efficiency” и “effectiveness”. При этом, под первым термином обычно понимается скорость передачи и интерпретации сообщения, а во втором случае речь идет об адекватности восприятия посланного сообщения адресатом [13]. В отличие от А. Пиза [8] и Н. Кокемюллера, в своем исследовании мы исходим из того, что быстрота восприятия сообщения и адекватность его интерпретации взаимосвязанные, никак не исключающие друг друга понятия. Соответственно, *эффективность* речевого общения предполагает скорейшее достижение результативности речевого воздействия.

Как известно, культура общения предполагает умение говорящего не только донести до собеседника свои мысли, но и сделать его союзником в достижении своей коммуникативной цели. Иными словами, в процессе общения говорящий стремится не только сообщить своему собеседнику какие-то сведения, но и изменить его внутреннюю картину мира. Отсюда, процесс речевой коммуникации рассматривается как поле битвы, где главная цель — любой

ценой заблокировать имеющуюся у собеседника информацию и подменить ее своей («модель Р. Гантера» [11], работы И. Морозовой [5, с. 122]). В данном случае речь идет об умении оценить важность передаваемого сообщения и донести эту важность до собеседника.

Анализ отобранных для исследования диалогов в аспекте их результативности продемонстрировал прямую зависимость эффективности восприятия с задействованными говорящим речевыми, или риторическими, техниками общения. Традиционно под последними понимаются как речевые стратегии и тактики, так и метаязык, и фонетические особенности речи ([8, с. 61; 19, с. 42]).

В настоящей работе мы не затрагиваем проблему выбора собеседниками определенных стратегий убеждения, а ограничиваемся коротким рассмотрением речевых *сигналов*, функционирующих в речи в качестве оптимизаторов речевого восприятия. Поскольку коммуникативное воздействие, главным образом, осуществляется, благодаря умению собеседника донести до слушателя основную информацию, успешное восприятие сообщения обеспечивается, на наш взгляд, тремя факторами: **доступностью** подачи информации, привлечением в нужный момент **внимания** адресата и умением **лично заинтересовать** его в сказанном.

Остановимся на этих существенных моментах процесса диалогизирования. Результативность обеспечения первого из перечисленных условий уже подробно рассматривалась в наших работах (например, [6; 7]). Что же касается особенностей переключения внимания и умения заинтересовать собеседника, то речь здесь пойдет об использовании коммуникативных сигналов в ходе общения.

Как известно, «язык — это система сигналов, среди которых различают вербальные и невербальные» [17, с. 139]. Согласно Большому энциклопедическому словарю, «сигнал (от лат. *signum* — знак) — знак, физический процесс (или явление), несущий сообщение (информацию) о каком-либо событии, состоянии объекта наблюдения» [20]. Толковый словарь под редакцией С.И. Ожегова тоже рассматривает сигнал как «... условный знак для передачи на расстояние каких-нибудь сведений, сообщений» [21]. Приведенная дефиниция вполне соответствует функциональному предназначению сигнальных высказываний. Не неся сами по себе особо важных сведений, указанные речевые конструкции «сигнализируют» о следующем за ними информативно важном сообщении. С другой стороны, в качестве сигнала может выступать и резкая смена регистра: с неофициального — на официальный и, наоборот, смена коммуникативного кода (например, переход на диалект) и др. К. Андреас и С. Андреас установили, что большинство людей не могут точно оценить соотносительную важность закодированной в высказываниях информации [1], поэтому вполне закономерно, что эффективность общения в достаточной мере задается речевыми сигналами. Причем, в зависимости от объекта воздействия, говорящий осознанно или на подсознательном уровне выбирает их тип как явный или скрытый. В процессе общения речевые сигналы запускают психолингвистический механизм реагирования по принципу: стимул — реакция.

Анализируя коммуникативную компетентность участников деловых бесед, В.В. Горанчук обращает внимание на употребление в них «акцентировки», фраз, призванных привлечь внимание: например: «*Прошу обратить внимание*», «*Важно отметить, что...*», «*Необходимо подчеркнуть, что...*» [2, с.54].

Анализ современного англоязычного художественного диалога позволяет существенно расширить арсенал коммуникативных сигналов и выделить следующие основные типы: **коммуникативные** и **метакоммуникативные**, или фатические сигналы. Среди первых различаем **явные** и **скрытые**, а вторые делятся на **формулы вежливости** и **аттрактанты внимания**.

Очевидно, что основными характеристиками метакоммуникантов (или **метакоммуникативов**, как мы считаем более логично называть метакоммуникативные сигналы) являются: установление обратной связи, типа «*Well, Mary, hey*» и выражение солидарности в процессе общения «*Yes, that's it, whatever you say*». Такие высказывания психологически необходимы в процессе общения, так как они обеспечивают функционирование «*collaboration channel*» и способствуют гармонизации коммуникации в целом. Формулы вежливости носят в основном речевитетный характер и, в силу своей формальности, не оказывают значительного влияния на эффективность восприятия информативно важных сообщений. В то же время, отметим, что метакоммуникативы количественно преобладают среди других речевых сигналов. (Их удельный вес в речевом потоке – 64,5%.)

Значительно больший интерес, с нашей точки зрения, представляют собой **явные** и **скрытые** активаторы внимания, т.е. речевые сигналы, произнесенные с определенной интенцией.

К **явным** коммуникативным сигналам мы, вслед за В.В. Горанчуком, относим речевые единицы, в виде шаблонных высказываний: «*Look here! I must tell you...*», «*And now listen,...*», а также оригинальные речевые построения: «*Can you keep secrets?*» (E. Blyton), «*And this is to be remembered for the rest of your life*» (R.Mead), «*And now I'll tell some smashing news*». (L.Fielding) Отметим, что в процессе исследования засвидетельствовано два типа **явных** коммуникативных сигналов, условно названных нами «**смена темы**» (a) и «**манифестация**» (b).

Установлено, что внезапное введение в разговор **нового тематического узла** [5, с. 125] само по себе является сигналом о том, что что-то важное уже случайно сказано или будет сказано немедленно. Например:

a) «*And now a few words about our escapee*».

We stopped laughing and turned to McMillan (S.Fox).

Авторская ремарка: «прекратили смех и повернулись к МакМиллану» (перевод мой – И.М.) свидетельствует о возбуждении интереса аудитории.

Что касается **манифестации**, то под последней мы понимаем явное обращение внимания конкретного собеседника на определенное, адресованное ему сообщение. Например:

b) *I began to feel sleepy with all that empty talk going around. Then Brady looked at me and said, "Well, there's something interesting for you." I prepared to listen (J.Fletcher).* Очевидно, что в данном случае речь идет о сигнале-манифестации.

Как показывает анализ фактического материала, явные сигналы безотказно работают для оптимизации восприятия информации не только в диалоге, но и в полилоге, где являются доминирующими средствами оптимизации восприятия информации конкретными лицами. (Их частотность в процессе общения среди других речевых сигналов – 24,8%).

В противоположность им, скрытые сигналы активируют внимание только определенных лиц, неявно для окружающих, поскольку для остальных присутствующих посланные речевые сигналы непонятны. Известный специалист в области психологии общения Д. Хельригель указывает: «Различные ситуационные факторы и межличностные отношения участников могут повлиять на оттенки значений, обуславливать преувеличения или отклонения в использовании слов и невербальных сигналов как символов смысла» [12, с. 414-415].

Сюда относятся **пароли** (восприятие которых как определенного сигнала, требует обычно реактивной реплики или действия адресата) и всевозможные **аллюзивные высказывания** (работающие по принципу вторичной номинации, понятной узкому кругу лиц). Вспомним известную пьесу Э. Скриба «*Стакан воды*», где внешне безобидная просьба подать стакан воды послужила причиной изменений в английской государственной политике. Этот прием с успехом применяется и в настоящее время в различных жизненных ситуациях.

Например: *Those present were busy making stakes and didn't pay special attention to my greeting. Which of them would be Grey Albert? Sure his name was different in Paris. How to make him know I am his man? I decided to act on the premises. "I see no Havana rum here. In Texas I got used to drinking tea with rum," I said. One of the men looked up. His eyes were alert (J.Kooly).*

Изменения в речевой ситуации свидетельствуют о том, что нейтральные слова визитера о гаванском роме и Техасе явились скрытым сигналом, избирательно «работающим» только для адресата сообщения. Эффективность сигнала показана в авторской ремарке: «один из мужчин поднял голову». (Такие речевые высказывания, по нашим данным, составляют 10,7% от общего количества других коммуникативных сигналов).

Проделанное исследование позволяет сделать следующий вывод. Все виды вербальных сигналов функционируют в диалоге в качестве оптимизаторов речевого общения. В то же время, функциональная роль явных и скрытых сигналов различна. Явные сигналы рассчитаны на широкий радиус воздействия на слушателей, однако благодаря их в известной степени «ритуальности» влияние их на аудиторию слабее. Скрытые сигналы «работают» избирательно, целенаправленно на определенное лицо или круг лиц. Сила воздействия таких сигналов значительно выше, так как они обращены к внутреннему «я» человека (которое подробно исследует О.И. Уланович [9, с.156]), и носят личностный, индивидуализированный характер. Реакция собеседника в виде обострения внимания является залогом понимания и усвоения сообщения, что, в свою очередь, обеспечивает эффективность оказанного речевого воздействия.

Литература

1. Андреас К. Сердце разума / Андреас К., Андреас С. – Новосибирск, 1995. – 234 с.
2. Горанчук В.В. Психология делового общения и управленческих воздействий / Горанчук В.В. – СПб: Издательский Дом «Нева»; М.: «ОЛМА-ПРЕСС Инвест», 2003. – 288 с.
3. Клюев Е.В. Речевая коммуникация / Е.В. Клюев. – М.: Рипол классик, 2002. – 320 с.
4. Мицич П. Как проводить деловые беседы / П. Мицич. – М.: Логос, 2003. – 214 с.
5. Морозова І. Б. Парадигматичний аналіз структури і семантики елементарних комунікативних одиниць у світлі гештальт-теорії в сучасній англійській мові : монографія / І. Б. Морозова. – Одеса : Друкарський дім, 2009. – 384 с.
6. Морозова І.Б. Просигнальте – и вас услышат! / І.Б. Морозова // Научный вестник Международного гуманитарного университета. Серия: Филология: 3б. науч. труды. – Одеса : Издательский дом «Гельветика» – Вып. № 8. – Т. 1, 2014. – С. 142-144.
7. Морозова І.Б. Сказать так, чтобы Вас услышали: Синтаксические принципы эффективности речевого общения / І.Б. Морозова // Научный вестник Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки. – Серия: Філологічні науки. – Луцьк : Східноєвропейський національний університет ім. Лесі Українки, 2016. – № 6 (331). – С. 46-52
8. Пиз А. Язык разговора / А. Пиз, А. Гарнер. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. – 224 с.
9. Уланович О.И. Психолінгвістика: основы речевой деятельности / Уланович О.И. – Минск: «Издательство Гревцова», 2012. – 348 с.
10. Хундснуршир Ф. Основы развития и перспективы анализа диалога / Ф. Хундснуршир // Вопросы языкознания. – 1998. – № 2. – С. 38-50.
11. Gunter R. Sentences in Dialogue / Gunter R. – Columbia (S.C.): Horn Bean Press, 1984. – 103 p.
12. Hellriegel et al. Organizational Behavior / Hellriegel. D., Slocum. J. and Woodman. R. – [9th edition]. – South-Western College Publishing, 1998. – P. 414-415
13. Kokemuller Neil Business Communication and Etiquette. Effective Communication / Kokemuller Neil. – New York, 2016. – 228 p.
14. Lewis D. How to Get Your Message Across / D. Lewis. – LDN : Blueberry, 1996. – 222 p.
15. Miller G. Ten Top Recommendations to Make You Heard / Miller G. – New York, 2013. – 251 p.
16. Morozova I. Handsome Is As Handsome Speaks / I. Morozova, O. Pozharytska // IAFOR; ECAH ECCS Libeuro Euromedia. – Brighton, United Kingdom, 2015. – Pp. 41-54.
17. Nordquist R. Grammar and Composition Expert / Nordquist R. – Oxford Univ. Press, 2016. – 278 p.

18. Tampers L. The Strategy of Speech Communications. Psychological Study / L. Tampers. – N.Y.: Ithaca, 2006. – 205 p.
19. Zwerling K. Key Concepts of the Speech Value / Zwerling K. – Ldn, 2009. – 345 p.
20. Большой энциклопедический словарь. – М.: Сов. энциклопедия, 2000. – 1456 с.
21. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, И.Ю. Шведова. – М.: Русский язык, 1990. – 1992 с.

І. Б. Морозова,

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова,
кафедра граматики англійської мови

МОВЛЕННЕВІ СИГНАЛИ ЯК ОСОБЛИВА ТЕХНІКА ОПТИМІЗАЦІЇ МІЖОСОБИСТІСНОГО СПІЛКУВАННЯ

Запропонована в статті класифікація мовленнєвих сигналів, використовуваних у процесі мовленнєвої комунікації, дає змогу виявити глибинну сутність таких висловлень, прослідкувати специфіку їхнього функціонування в аспекті оптимізації мовленнєвого спілкування. Автор висвітлює психологічні принципи атракції уваги в комунікативному процесі. Зроблено висновки про практичні можливості застосування мовленнєвих сигналів із метою передавання повідомлення й забезпечення його ефективності.

Ключові слова: мовленнєві сигнали, комунікативна ефективність, інформація, мовленнєвий вплив.

І. B. Morozova,

Odessa National I. I. Mechnikov University, Department of English Grammar

SPEECH SIGNALS AS A SPECIAL TECHNIQUE OF OPTIMIZING INTERPERSONAL INTERACTION

The article deals with the problem of optimizing speech communication in the English dialogue. The author introduces speech signals as a resultative means of verbal impact in conversation. In the process of work the terms “communicative efficiency” and “communicative effectiveness” are concretized. The problem of dialogue speech efficiency is considered from the point of view of communicative and psychological linguistics. While fulfilling their communicative intentions, the interlocutors use open and hidden speech signals to foreground the most important pieces of information. The carried out analysis shows that the speaker’s winning in pursuing his/her communicative goal much depends on his/her conscious or subconscious using certain speech techniques. The suggested classification of speech signals and its analysis discloses psychological principles of motivation in the communicative process.