

8. Новий англо-український медичний словник: Близько 75 000 термінів / За ред. Ривкіна В.Л., Бенюмовича М.С.; Відп. ред. Л.І. Шевченко, В.І. Шматко – К.: Арії, 2009. – 784 с.
9. Пронина Р.Ф. Перевод английской научно-технической литературы / Р.Ф. Пронина. – М., Высш. шк., 1986 – 175 с.
10. Скребкова-Пабат М.А. Технічний переклад: елементи теорії та практики [навчальний посібник] / М.А. Скребкова-Пабат. – Львів.: «Новий Світ - 2000», 2012. – 204 с.
11. Турук И. Ф., Стойкова В. Н. Пособие по переводу научно-технических текстов с английского языка на русский / Турук И.Ф. – М., Высш. шк., 1975 – 176 с.
12. Efficacy and tolerability of celecoxib compared with diclofenac slow release in the treatment of acute ankle sprain in an Asian population [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://www.docstoc.com/docs/48654544/Efficacy-and-tolerability-of-celecoxib-compared-with-diclofenac-slow>

О. М. Мельник,
здобувач кафедри практики англійської мови,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

НЕВЕРБАЛЬНІ ЗАСОБИ АКТУАЛІЗАЦІЇ ЕГОЇСТИЧНОЇ ПОВЕДІНКИ КОМУНІКАНТА (НА МАТЕРІАЛІ АНГЛОМОВНОГО ХУДОЖНЬОГО ДИСКУРСУ)

Вивчення семантики висловлень комуніканта-егоїста не було б повним без аналізу невербальних засобів, які супроводжують ці висловлення. Невербальні засоби є однаково значущими та обов'язковими разом з вербальними. Підкреслюючи важливість невербальної комунікації, Г. Г. Почепцов (молодший) зауважив: «Ми живемо у символічному світі, де кожна реальна фізична дія може мати символічне значення». Науковці довели, що в міжособистісному спілкуванні невербальна комунікація передає 65 % всієї інформації [4, с. 76]. У більшості випадків невербальні компоненти передають експресивно-оцінну інформацію, яку називають «the communication of attitudes» [8], що дозволяє визначити ставлення мовця до самої інформації або до адресата, до подій та навколишнього середовища. Іншими словами, невербальна комунікація дає змогу регулювати процес спілкування.

Невербальні компоненти комунікації (надалі – НВК) виконують такі три функції: 1) вносять додаткову інформацію (іноді таку, що суперечить смислу вербальної); 2) замінюють пропущений вербальний компонент; 3) комбінуються з вербальними засобами, передаючи той самий смисл [7, с. 367]. Ще одну функцію невербальних повідомлень виділяє Бацевич Ф. С. – це регулювання розмови [2, с. 61]. Саме НВК передають оцінку, емоції, ставлення та інформацію, яку неможливо передати вербально.

Г. Ю. Крейдлін виділяє два типи невербальної діалогічної поведінки: 1) поведінка, яка орієнтована на досягнення кооперації з партнером і відображає рівень соціалізації та компетентності людини, та 2) поведінка, яка спрямована на домінування в комунікативному акті [6, с. 133]. Оскільки егоїзм виступає конфліктогеном, то при аналізі невербальних засобів реалізації егоїстичної поведінки комуніканта ми беремо до уваги другий тип. Цей тип поведінки вважається домінантним, часто агресивним, загрозливим, ворожим, таким, що завжди контролює поведінку комунікативного партнера й навіть викликає в нього стрес [6, с. 133]. Егоїстична поведінка є деструктивною й сприймається адресатом як комунікативна агресія, яка може здійснюватися певними жестами, що порушують особистісний простір людини [6, с. 134]. Агресивний комунікант не турбується про своє позитивне «обличчя», а тим більше про психологічний комфорт співрозмовника – він егоїстичний в досягненні власних цілей, ворожий, не боїться виникнення конфліктів [9].

Вчені різних лінгвістичних шкіл, залежно від того, якою галуззю невербальної семіотики вони займаються, виділяють основні центральні розділи, а саме: паралінгвістику і кінетику [5, с. 22]. Класифікації невербальних засобів базуються на різних критеріях [1; 3; 10]. Так, К. Бове включає в область невербаліки 1) вираз обличчя та поведінку очей, 2) жести та

пози, 3) голосові характеристики, 4) дотик, 5) зовнішність, а також 6) використання часу та простору під час мовленнєвої взаємодії [12, р. 30–31].

Аналіз емпіричного матеріалу засвідчує, що в англомовному художньому дискурсі наявні номінації кінесичних засобів, номінації просодичних НВК, які передають голосові характеристики комуніканта та номінації проксемічних засобів.

Кінесичні НВК. Це жести голови та вираз обличчя (міміка), а саме погляд. Очі й вираз очей відіграють особливу роль у передачі людських емоцій. Погляд поєднаний з почуттями та думками людини, з її бажаннями та прагненнями. Він виражає стан людини, тобто за поглядом стоїть, зазвичай, якась пропозитивна структура, що характеризує людину [5, с. 377]. Проаналізований емпіричний матеріал дає змогу зробити висновок, що погляд (17,1 % від усіх проаналізованих НВК) та посмішка (10,5 %) використовуються для вираження егоїстичної поведінки комуніканта. Наприклад: *His eyes were empty. «No,» he said. «It would be wrong – I'm just selfish»* [11, р. 78].

Міміка. Вираз обличчя передає емоційний та змістовий підтекст мовленнєвих повідомлень і слугує регулятором самої процедури спілкування комунікантів. Як зазначає Крейдлін Г. Ю., за обличчям людей, не менше, ніж за їхніми словами, можна судити про їхній психічний, і зокрема емоційний стан, наприклад, чи вони знервовані, здивовані чимось чи сердяться, радіють [5, с. 152].

Особливу роль у вираженні егоїстичної поведінки комуніканта відіграє **посмішка**. В нашому випадку вона може передавати самовдоволення та зверхність, а також, в деяких випадках, використовується для пом'якшення конфліктної ситуації та негативної реакції (*an absolute smirk on one's lovely face, the smile doesn't touch one's eyes, a cocky grin*) або для демонстрації авторитаризму.

Про егоїстичну поведінку комуніканта свідчить також його **зовнішній вигляд**, за допомогою якого можна визначити психологічні й соціальні характеристики та передбачити характер розмови. Наприклад: *Jake's interview was too late for the evening news, so he and Carla waited, with the recorder, for ten o'clock, and there he was, briefcase in hand, looking trim, fit, handsome, and arrogant, and very disgusted with the reporters for the inconvenience* [14, р. 72].

Жести. Егоїзм може бути виражений різноманітними жестами, оскільки жести – це зовнішній прояв внутрішнього стану людини. За нашими спостереженнями, жести егоїста-комуніканта становлять 8,1 % від усіх проаналізованих НВК. Головним чином це рухи голови, рук, інших частин тіла (*cock one's head to one side, lean with one hand against the wall above one's head, wish to hold oneself in the circle of one's arm etc.*).

Просодичні НВК. Голос слугує надійним засобом вираження емоцій та відносин між людьми. В голосі можна почути переляк та торжество, тремтіння та метал, печаль та радість, а також сльози та сміх – типові прояви багатьох емоцій [5, с. 250]. Проаналізовані егоїстичні висловлення зазвичай супроводжуються такими фонаційними особливостями, які характеризують інтонацію голосу мовця: (*voice was smug, self-satisfied, somebody said with an air of blatant conceit, etc.*). Наприклад: *She studied him across the width of the cab, and he saw the wheels turn in her head. When she spoke, her voice was smug, self-satisfied. «If you agree not to nag me for the rest of the day that I'm overdoing things, I'll promise to think about it»* [15, р. 160].

Проксеміка. Важливе значення для перебігу комунікації має дистанція між комунікантами під час спілкування; орієнтація, тобто певне положення, позиція мовця по відношенню до слухача та навпаки; послідовність (хто першим починає кланятись або подавати руку) [4, с. 83]. Вираження егоїстичної поведінки комуніканта супроводжується скороченням дистанції між партнерами. Таким чином егоїст підкреслює свій авторитаризм та владу над партнером. Наприклад: *«Yes.» Olivia leaps up and retrieves my jacket, which Grey takes from her before she can hand it to me. He holds it up and, feeling ridiculously self-conscious, I shrug it on. Grey places his hands for a moment on my shoulders* [13, р.15].

Отже, висловлення комуніканта-егоїста супроводжуються кінесичними, просодичними та проксемічними засобами невербальної комунікації, які в англомовному художньому дискурсі репрезентуються номінаціями в авторських ремарках.

ЛІТЕРАТУРА

1. Анисимова Е. Е. Паралингвистика и текст (к проблеме креолизованных и гибридных текстов) / Е. Е. Анисимова // *Вопр. языкознания*. – 1992. – № 1. – С. 71-78.
2. Бацевич Ф. С. *Основи комунікативної лінгвістики: підруч.* / Ф. С. Бацевич. – К.: Вид. центр «Академія», 2004. – 344 с.
3. Горелов И. Н. *Невербальные компоненты коммуникации* / И. Н. Горелов. – М.: Наука, 1980. – 104 с.
4. Конечкая В. П. *Социология коммуникации: Учебник* / В. П. Конечкая. – М.: Международный университет бизнеса и управления, 1997. – 304 с.
5. Крейдлин Г. Е. *Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык* / Г. Е. Крейдлин. – М.: Новое литератур. обозрение, 2002. – 592 с.
6. Крейдлин Г. Е. *Мужчины и женщины в невербальной коммуникации* / Г. Е. Крейдлин. – М.: Языки славян. культуры, 2005. – 224 с.
7. *Лингвистический энциклопедический словарь* [гл. ред. В. Н. Ярцева]. – М.: Сов. Энцикл., 1990. – 685 с.
8. Серякова И. И. *Невербальный знак коммуникации в англоязычных дискурсивных практиках: Монография* / И. И. Серякова. – Киев: Изд. центр КНЛУ, 2012. – 280 с.
9. Шапиро Д. *Конфликт и общение: Путеводитель по лабиринту регулирования конфликтов* / Д. Шапиро. – Кишинев: Изд-во «ARC», 1997. – 360 с.
10. Abercrombie D. *Paralanguage* / D. Abercrombie // *Communication in Face to Face Interaction* / Ed. by J. Laver and S. Hutcheson. – Harmondsworth, Middlesex: Penguin. 1972. – P. 64.
11. Ayn Rand. *Atlas Shrugged* / Rand Ayn. – New York: Random House, 1957. – 1018 p.
12. Bovee C. L., Thill J. V. *Business Communication Today* / C. L. Bovee, J. V. Thill. – N.Y.: McGraw-Hill, Inc., 1992. – 659 p.
13. James E. L. *Fifty Shades of Grey* / E. L. James. – [Electronic Resource]. – Available from: <http://ru.scribd.com/doc/121917639/50-Shades-Of-Grey-PDF-Free>
14. Grisham J. *A Time to Kill* / J. Grisham. – US: Winwood Press, 1989. – 515 p.
15. Thayne, R. *Dancing in the Moonlight* / Thayne R. – New York: Silhouette Books, 2006. – 250 p.

К. І. Міхальова,

*здобувач кафедри мовознавства та російської мови
Горлівського інституту іноземних мов,
Донбаський державний педагогічний університет*

МЕТОДИКА ЗІСТАВНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОНІМІЧНИХ ПЕРЕНОСІВ В АНГЛІЙСЬКІЙ, НІМЕЦЬКІЙ, РОСІЙСЬКІЙ ТА УКРАЇНСЬКІЙ МОВАХ

В дослідженнях метонімічних переносів має важливе значення розмежування метонімії у мові (узуальна метонімія) та мовленні (окказіональна). Метонімія по-різному описується в лінгвістиці. Деякі дослідники характеризують її як перенесення назви за суміжністю понять [1; 9]. Інші визначають метонімію значно ширше, як заміну однієї назви предмета іншою назвою за відносинами, які існують між цими двома поняттями. Згідно з І.Р. Гальпериним, «мовленнева метонімія завжди оригінальна, мовна метонімія – штампована» [3].

На даний момент робляться спроби розробити типологію метонімічних переносів. Увага приділяється розгляду метонімічних переносів прикметників та дієслів, але в більшості робіт, перебувають іменники.

В роботах даного типу увагу зосереджено на описі семантичної класифікації метонімів у мові сучасних газет, а саме типів та моделей метонімічних переносів (МП). При описуванні семантики слова необхідно опиратися на контекст, в якому воно використовується, та на дані різних лінгвістичних словників.

Принципом підбору матеріалу є суцільна вибірка, підходом до представлення матеріалу є використання метонімічних переносів іменників у всіх текстах, які аналізуються. Вибір