

2. Cajolet-Laganière H., Martel P. La norme du français québécois. URL: [www.ens.uqac.ca/~flabell/socio/normecaio.htm](http://www.ens.uqac.ca/~flabell/socio/normecaio.htm)

3. Bavoux Cl. Français régionaux et insécurité linguistique. Paris, 2006. P. 93-102.

DOI <https://doi.org/10.36059/978-966-397-279-4-21>

**Матковська М. В.**

*старший викладач кафедри англійської мови,*

*Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка*

### **ТЕХНІКА МАНЕВРУВАННЯ ЯК ХАРАКТЕРНА РИСА АНГЛОМОВНОЇ МІЖКУЛЬТУРНОЇ КОМУНІКАЦІЇ**

Стратегія маневрування є характерною рисою емотивної англомовної комунікації. Емотивність розглядається як свідомо контрольована демонстрація емоційного ставлення [1, с. 94]. Для носіїв британської та американської культур не характерно вдаватися до емоцій – згідно з «неписаними правилами» варто приховувати власні почуття, переключаючи увагу на почуття інших. Емоційна стриманість британців, як відомо, корениться в традиціях протестантського виховання, які приписують утримуватися від відкритого прояву емоцій практично у всіх життєвих ситуаціях (за виключенням хіба що похоронів). У носіїв британської культури емоційна поведінка пов'язується, перш за все, з нерациональністю й суб'єктивністю [1, с. 92].

Цікаво, що несхвальне ставлення до відкритого прояву емоцій простежується і на мовному рівні. Наприклад, такі прикметники, як *emotional, demonstrative, excitable* мають негативний відтінок значення, а більшість англійських дієслів емоцій – дієслова стану, а не дії. Практика спілкування показує, що справжня емоційність являє собою загрозу гладкому перебігу розмови і безконфліктній атмосфері, збереження якої є основною метою при стратегічному вираженні емоцій. На мовному рівні це відображається у використанні двох стратегічних прийомів *understatement* і *overstatement*, покликаних сприяти словесному зменшенню або перебільшенню значущості того, що відбувається. Подвійність комунікативної поведінки британців, що виникає при цьому, з характерною для них внутрішньою віддаленістю при зовнішній демонстрації емоцій, лише на перший погляд містить в собі суперечність. Насправді, і *understatement*, і *overstatement* базуються на

суто формальному (ритуальному) зверненні до певного набору експресивних мовних засобів, які в результаті частого використання перетворилися переважно на десемантизовані формули.

Стратегія маневрування ґрунтується на використанні першого прийому. Різні способи зменшення, традиційно пов'язані з правилами ведення «small talk», користуються широкою популярністю серед британців і досить обмеженою – серед американців, більш цілеспрямованих і схильних сприймати «small talk» як порожню формальність і даремну витрату часу. Зменшення зазвичай має місце при обміні думками і враженнями, вираженні (критичної) оцінки або свого ставлення до предмету обговорення. Для пом'якшення різкості висловлюваного англомовні співрозмовники використовують велику кількість різного роду припущень і недоводок, «брехні на благо», таким чином утримуючи розмову в руслі загальноприйнятих норм емоційно-нейтрального спілкування.

Основна мета техніки маневрування – регулювати ступінь емоційного впливу на співрозмовника, згладжуючи «гострі кути» за допомогою зниження значущості висловлювання, особливо в емотивних мовних актах, за допомогою різного роду припущень і передбачень. На рівні мови бажаний результат досягається за допомогою цілеспрямованого використання модальних модифікаторів і ряду інших лексико-синтаксичних структур. Розглянемо деякі поширені засоби зменшення значущості вислову на наступних прикладах: ... *they think I'm a bit peculiar* [2, p. 170] – (criticizing); *Could I make a very brief announcement?* [2, p. 346] – (request); *Just a minute. I must go and get some things first. I'll be back in a moment* [2, p. 132] – (excuse); *It was just a slip of tongue* [2, p. 216] – (apology); *Alison! You said next week! Your visit somewhat shocked me* [2, p. 213] – (attitude).

Ваговитість фрази, ступінь її дії на слухача можна регулювати за допомогою мінімізаторів (minimizing adverbs): *just, only, a bit/a little, very*, а також різних модифікаторів ступеня (assertive words) типу *somehow, somewhat*, які допомагають ніби звести нанівець небажані емоції. Наприклад, при необхідності виправдатися або вибачатися, згладити гостроту критики, приховати неприязнь: *You could give a little more attention to details. I know, it was just a sketch, but it seems a bit primitive, I'd say* [2, p. 334]; *Your coming uninvited somehow embarrassed the hosts. There was something of an intrusion in this visit* [2, p. 219].

Дана техніка часто використовується в контексті позначення неформального часу у поєднанні з назвами мінімальних відрізків часу типу секунда, момент та ін., наприклад: *Just a minute ... I'll be back in a moment* [2, p. 132], створюючи таким чином ефект додаткового

зменшення. Аналогічні засоби наявні і в українській мові, але, як правило, використовуються при необхідності давати пояснення, виправдовуватися або вибачатися і порівняно рідко – при вираженні критичної оцінки.

Наступні приклади демонструють використання техніки зниження визначеності висловлювання: *My dear Miss ..., I've got a kind of an apology to make* [2, p. 206] – (apology); *There's a sort of misunderstanding. There was a nice Israeli boy, you see, and we were just kissing* [2, p. 446] – (giving explanations); *But I think we have more or less decided to go into the Belgravia house when the lease falls in* [2, p. 187] – (giving explanations); *I am inclined to feel that you won't marry this chap* [2, p. 198] – (expressing negative opinions); *I sort of think it could be better if you remove all your things* [2, p. 373] – (expressing negative opinions).

Техніка зниження визначеності дозволяє тому, хто говорить, досягти високого ступеня неоднозначності вираження наміру за допомогою різноманітних вербальних допусків і припусків; при цьому незамінними «регуляторами» значущості висловів є, так звані, чергові слова – заповнювачі пауз (fillers) типу *kind of, sort of, so to speak, more or less* та ін., які роблять мову менш визначеною і менш різкою та, при необхідності, додатково пом'якшують (негативне) ставлення: *I've got a sort of a confession to make. I've got a bit of a problem. You see, I kind of stole an expensive fountain pen. Don't look so shocked! I steal everything. It's so to speak a hobby* [2, p. 350].

Цій же меті можуть слугувати і модифікатори з дієсловами наміру типу *to be inclined, to tend, to intend*, які вживаються також у поєднанні з дієсловами мислення і значно знижують різкість висловлюваної думки, переводячи бесіду в менш реальну площину тенденцій і схильностей. Наприклад: *... you tend to be rather critically minded lately* [2, p. 219]; *I'm inclined to think that your behaviour is somewhat flagrant* [2, p. 195]; *You tend to say things very far from true* [2, p. 361]; *Mrs. ... intends to write to Mr. .... to inform her that Sarah is a public scandal* [2, p. 196], пор.: *My dear aunt, you criticise everyone lately. Your behaviour is flagrant. You never tell the truth. Mrs. ... will to write to Mr. .... to inform her that Sarah is a public scandal.*

У таких випадках також використовуються заповнювачі пауз – з метою посилення пом'якшувального ефекту: *I'm sort of inclined to think you doubt the choice of bride* [2, p. 296]; *I'm kind of inclined to feel that it is not necessary* [2, p. 412]; *In fact you are making fun of me again* [2, p. 307]; *Actually it's just that I don't want a roughhouse* [2, p. 178]; *Actually, we had a row and I told him pretty ... quick what I thought of him* [2, p. 375]; *That was so to speak the disgraceful sight. I mean it looked like that* [2, p. 394].

Заперечення також є одним із засобів зменшення значущості вислову і зустрічається в основному в конструкціях трьох типів: пряме, приховане і подвійне. Пряме заперечення, як правило, відноситься до дієслова або переноситься на дієслово мислення (*transferred negation*), або ж виражається словами невизначеного значення (*non-assertive words*). Приховане заперечення має місце в стверджувальних реченнях з прислівниками негативного або мінімізуючого значення, або дієсловами і дієприкметниками відповідного значення. Подвійне заперечення виникає коли слова негативного значення вживаються в заперечному реченні. До заперечення як до тактики зменшення значущості (пом'якшення) зазвичай звертаються, коли необхідно послабити емоційний вплив стилістично забарвлених слів, які виражають (критичне) ставлення, незгоду, неприязнь та ін.

Розглянемо можливості реалізації даної тактики за допомогою негативних конструкцій на наступних прикладах: *I'm not pleased with his manners* [2, p. 234] – (*attitude*); *How are you today? – Not so well, thank you* [2, p. 261] – (*greeting*); *I'm not particularly fond of such jokes* [2, p. 382] – (*dislike*); *It's not quite that easy, you see ...* [2, p. 273] – (*disagreeing*); *I don't think I could quite agree with it* [2, p. 195] – (*disagreeing*); *I don't suppose you'll accept my offer, but ...* [2, p. 299] – (*offer*); *He didn't tell me anything about his marriage* [2, p. 178] – (*statement*).

Конструкція з прямим запереченням може замінювати емоційно забарвлене слово стверджувальної конструкції. У таких випадках підбирається більш нейтральний синонім цього слова, а значення того, що мається на увазі (*understatement*), виводиться з контексту, оскільки його не можна однозначно визначити шляхом заміни синонімічним зворотом або шляхом «механічної» підстановки слова з протилежним значенням. Негативні конструкції часто базуються на використанні модифікаторів ступеня типу *very, too, particularly, quite* і модифікаторів визначеності (слів невизначеного значення) типу *anything, anywhere* та ін., які знижують негативний ефект. *I'm not particularly fond of such jokes* [3, p. 382], пор.: *I hate such jokes; She believes you are not very happy in your present situation, which ...* [2, p. 194]

Таким чином, можна говорити про використання двох технік протилежної спрямованості, об'єднаних прагматичною установкою на пом'якшення категоричності тверджень для запобігання конфлікту. Техніки як стриманого висловлювання (*understatement*), так і перебільшення (*overstatement*) базуються на суто формальному (ритуальному) зверненні до певного набору експресивних мовних засобів які, в результаті частого використання, перетворилися переважно на десемантизовані формули етикету.

### **Список використаних джерел:**

1. Brown P., Levinson S. Politeness: Some Universals in Language Usage. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. 345 p.
2. Fowles J. A Maggot. London : Random House, 1996. 464 p.

DOI <https://doi.org/10.36059/978-966-397-279-4-22>

**Onopriichuk D. O.**

*third-year student (specialty 073 «Management»),  
Mykolayiv National Agrarian University*

## **INFLUENCE OF MOTIVATION ON EFFICIENCY OF WORK**

The motivation problem is widespread across all corners of the planet. It becomes quite important in modern market conditions with high level of competition. However, most organizations do not attach great importance to motivation. This is their biggest mistake, because it loses all production. This article is devoted to how motivation can achieve great results. During the last global crisis, caused by the pandemic COVID-19, the motivation of workers decreased. They did not want to work in conditions of uncertainty. Some organizations that were at the time of motivation are now in a better position, compared to those who did not pay attention to motivation at all.

Almost all scientists and economists pay attention to employee motivation research. They study the impact of motivation on the key performance indicators of the organization.

The efficiency of work depends on many factors, such as the remuneration of the work performed, working conditions and others. However, if the employee has no motivation, it is practically impossible to achieve maximum result. Therefore, motivation is one of the most important elements at the enterprise. In the market economy, a person and her labor skills are the determining factor in the development of the enterprise. Individuals and groups with high motivation are able to work more effectively, with a higher inventiveness, a higher responsibility in comparison with the individuals and groups with low motivation. Weak motivation does not allow to fully realize the potential of the enterprise.

Motivation is one of the four most important management functions, along with planning, organization and control. At the current stage of the company's management, it is important to learn about the motives, incentives and prospects of the individual employee.