

16+

ULYSSES THE GREAT GATSBY LOLITA BRAVE NEW WORLD DARKNESS AT NOON SONS AND LOVERS THE GRAPES OF WRATH UNDER THE VOLCANO THE WAY OF ALL FLESH 1984 AN AMERICAN TRAGEDY

Литературоведение и языкознание: современные трансформации и традиции

J. JOYCE F. SCOTT FITZGERALD V. NABOKOV ALDOUS HUXLEY ARTHUR KOESTLER D.H. LAWRENCE JOHN STEINBECK MALCOLM LOWRY SAMUEL BUTLER GEORGE ORWELL THEODORE DREISER

**I МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ
СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ**

НОО ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА | www.scipro.ru

**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**Литературоведение и языкознание: современные
трансформации и традиции**

Сборник научных трудов
по материалам I Международной
научно-практической конференции

18 сентября 2017 г.

www.scipro.ru
Москва, 2017

УДК 80
ББК 80

Главный редактор: Н.А. Краснова
Технический редактор: Ю.О.Канаева

Литературоведение и языкознание: современные трансформации и традиции: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции, 18 сентября 2017 г. Москва: НОО «Профессиональная наука», 2017. 53 с.

ISBN 978-1-370-53850-8

В сборнике научных трудов рассматриваются актуальные вопросы языкознания, филологии, литературоведения по материалам I Международной научно-практической конференции **«Литературоведение и языкознание: современные трансформации и традиции»** (18 сентября 2017 г.).

Сборник предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в сборник статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Информация об опубликованных статьях предоставлена в систему Российского индекса научного цитирования – **РИНЦ** по договору No 2819-10/2015К от 14.10.2015 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте www.scipro.ru.

УДК 80
ББК 80



- © Редактор Н.А. Краснова, 2017
- © Коллектив авторов, 2017
- © НОО Профессиональная наука, 2017
- © Smashwords, Inc., 2017

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. РУССКИЙ ЯЗЫК	5
Данилова О.Л. Риторические тактические приемы и эффективность речевого взаимодействия	5
СЕКЦИЯ 2. ГЕРМАНСКИЕ ЯЗЫКИ	18
Щелок Т.И., Липустина О.М. Семантические особенности сложных прилагательных в современном немецком языке.....	18
СЕКЦИЯ 3. ТЕОРИЯ ЯЗЫКА.....	26
Науменко М.Г. Особенности протекания конфликта в трилоге.....	26
Пластинина Н.А. О современном состоянии проблемы метатекста в отечественной лингвистике	32
СЕКЦИЯ 4. ПРИКЛАДНАЯ И МАТЕМАТИЧЕСКАЯ ЛИНГВИСТИКА	38
Колдошев М.К. Физикалык т\ш\н\ктър жана кубулуштар “Манас” эпосунда.....	38
Никитина А.М. Эмоционально-эстетическая компонента религиозного текста: проблемы перевода	46

СЕКЦИЯ 1. РУССКИЙ ЯЗЫК

УДК 811.161

Данилова О.Л. Риторические тактические приемы и эффективность речевого взаимодействия

Rhetorical tactics and the effectiveness of communication

Данилова Оксана Леонидовна,
Кандидат филологических наук, доцент
кафедры Естественных и гуманитарных дисциплин
Ленинградский филиал Казанского национального
исследовательского
университета имени А. Н. Туполева – КАИ
Danilova Oxana Leonidovna
Candidate of Philological Sciences, Docent
Department of natural sciences and the humanities
Leninogorsk branch of Kazan National Research Technical University
named after A. N. Tupolev–KAI

Аннотация. В статье рассмотрены риторические тактические приемы, манипуляции и уловки, которые используются в различных сферах общения для повышения эффективности речевого взаимодействия. Приведены примеры тактических приемов в дипломатической, политической, коммерческой, бытовой коммуникации.

Ключевые слова: тактические приемы, коммуникация, эффективность общения, манипуляции, переговоры

Abstract. The article considers the rhetorical tactics of manipulation and tricks used in various areas of communication to improve the effectiveness of speech interaction. Examples of tactical methods in diplomatic, political, commercial, and everyday communication are given.

Keywords: tactical methods, communication, the effectiveness of communication, manipulation, negotiations

В наше время, когда практически любая профессия является лингвоинтенсивной, и успешность в ней определяется умением налаживать и поддерживать контакты, небывалое значение приобрели

знания и навыки деловой коммуникации. Данные коммуникативные компетенции необходимы выпускникам российских вузов – будущим специалистам в различных областях. В связи с этим такие дисциплины, как «Русский язык и культура речи», «Риторика», «Деловая этика», «Деловая коммуникация» преподаются на различных направлениях подготовки в высших учебных заведениях. В содержании этих дисциплины, рассматривающих в той или иной степени виды, способы, средства деловой коммуникации, ситуации общения и т.д., важную роль играет материал о тактических коммуникативных приемах, способствующих достижению цели.

Целью работы и является рассмотрение коммуникативных тактических приемов, способствующих эффективности общения.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

- Выявить в учебных источниках, что понимается под понятием «тактические приемы»;
- установить различие между тактическими приемами, манипуляциями и уловками;
- рассмотреть несколько источников с целью выявления наиболее общего, часто встречающегося перечня тактических приемов, использующихся для достижения поставленной цели;
- рассмотреть сферы деятельности, где использование тактических приемов имеют профессиональную необходимость;
- проанализировать на примерах использование тактических приемов для достижения целей в различных сферах коммуникации: в

переговорах, в интервью, в международной дипломатии, в неформальном общении;

– сделать вывод о необходимости и эффективности использования тактических приемов для достижения поставленной цели в вышеперечисленных сферах.

При подготовке доклада были использованы учебно-методические пособия по риторике, культуре речи, деловой коммуникации, деловой этике, материалы из Интернет-источников.

В разделах рассмотренных учебников, посвященных переговорам неизменно говорится о тактических приемах, позволяющих добиться цели. Наряду с этим встречаются и материалы о манипуляциях и уловках. Однако сложно отличить одно от другого, т.к. некоторые тактические приемы причисляют в одних источниках к приемам, в других – к манипуляциям или уловкам.

В источниках, которые мы рассматривали, не встретилось полноценного определения понятия «Тактические приемы, позволяющие добиться цели», оно использовалось как априори понятное. Часто встречалась фраза о том, что использование тактических приемов «неизменный компонент любого переговорного процесса» [2]. Это значит, что без них переговорный процесс невозможен.

Про манипуляции написано много, представлены развернутые рекомендации, как противостоять манипуляциям, даны определения этого понятия. Например, в учебнике А.Я. Кибанова дается развернутое определение: «Манипуляция – это побуждение другого человека к переживанию определенных состояний, изменению отношения к чему-либо, принятию решений и выполнению действий,

необходимых для достижения партнером своих собственных целей» [2]. Это значит, что манипуляции предполагают воздействие на партнера, в том числе, психологическое – ради собственной выгоды. Их называют «сомнительными, хотя и не запрещенными приемами» [2]. Вероятно, сомнительны они с точки зрения этики деловых отношений.

В учебниках по речевой культуре регулярно встречается понятие «уловка», определяемая как прием, который вынуждает партнера (собеседника) идти на уступки в связи с созданными ситуациями и даже обманом [3]. Здесь также может присутствовать психологическое (или позиционное) давление.

По сути дела, все три перечисленных вида взаимодействия (и воздействия) являются своеобразными приемами, которые встречаются в деловых коммуникациях, и они не запрещены законом. Все они служат для достижения поставленных целей, получения выгод, коммуникативной победы над противником (собеседником).

Однако для различения этих приемов необходимо определиться с понятиями. Представим следующую формулировку: тактические приемы – это элемент необходимый в процессе речевого взаимодействия для того, чтобы не сдать своих позиций, прийти к взаимовыгодному решению, но при этом достигнуть поставленных целей и остаться в уважительных отношениях с партнером (собеседником).

Манипуляции и уловки, воздействуя на партнера, направлены на получение собственной выгоды во что бы то ни стало, любой ценой; на утверждение своего преимущества и обязательной победы на всех этапах коммуникации. Это, конечно, хорошо для получения быстрых материальных благ или моральных бонусов. Но никак не годится для

установления долгосрочных отношений и эффективных коммуникаций.

Первый же ответ на поисковый запрос в интернете по поводу тактических приемов дал тысячи ответов, связанных с криминалистикой, где тактический прием определен как «...эффективный способ действия» при различной деятельности по собиранию улик, допросах и т.д. Второй по популярности ответ был связан с военным делом, что очень понятно: первоначально слово «тактика» относилось непосредственно к военной тематике.

Следующие ответы уже были непосредственно связаны с коммуникациями. В первую очередь упоминался переговорный процесс как вид делового общения. Здесь классификации тактических приемов значительно разнились, как уже было упомянуто: некоторые тактические приемы значились в манипуляциях или наоборот.

Упоминались тактические приемы, позволяющие добиться в своей цели и в аспекте деятельности по связям с общественностью и рекламой, где они представляли необходимыми инструментами при передаче информации аудитории для эффективности результата.

Но независимо от использования этого сочетания, главным всегда остается эффективность.

Мы, конечно же, остановимся на тактических приемах, позволяющих добиться своей цели в коммуникациях, в первую очередь, деловых. Эти приемы отличаются высокой степенью универсальности, поэтому примеры, позволяющие проиллюстрировать виды тактических приемов, будут приведены из истории, официальных интервью, деловых переговоров и даже бытового общения.

Остановимся на тактических приемах, помогающих добиться цели, которые причислят к таковым в подавляющем большинстве

случаев. Итак, это уход, затыгивание, выжидание, салями, пакетирование, прием завышения требования, прием позиционного торга и т.д.

Затыгивание. При применении данной тактики вторая сторона уверена, что она на пути к взаимному согласию, но на деле происходит отсрочивание, откладывание решения вопросов.

Выжидание. Этот прием уместен тогда, когда затыгивание переговоров используется для получения дополнительной необходимой информации о партнере.

Прием завышения требования. Этот прием предполагает просить больше, чтобы получить меньше или хотя бы получить что-нибудь.

Прием позиционного торга. Этот прием предполагает отстоять свою позицию, идя на минимальные уступки. При таком положении сторона получает все или не получает ничего.

А теперь подробнее остановимся на трех тактических приемах, проиллюстрировав их на примерах.

Первый тактический прием, который встречается во всех, без исключения, источниках называется *уход*, что значит уклонение от борьбы. Такая ситуация возникает, если встают вопросы, обсуждение которых нежелательно, преждевременно или в данный момент нет однозначного ответа на них. А также, если эти вопросы необходимо предварительно обсудить с партнерами, коллегами или же существуют другие причины не поднимать эти вопросы в данное время.

Что предполагает прием ухода в таких случаях? Один из вариантов реакции является игнорирование в данный момент вопроса с переходом на другие вопросы. Либо же просьба отложить переговоры (разговор), объявить тайм-аут. Все это согласуется с одним из правил

коммуникаций, гласящим, что лучше сказать мало, чем много. Избыточная информация может сослужить плохую службу, дав собеседнику (партнеру) негативную информацию, сделав тем самым дальнейшее взаимодействие неэффективным.

Примеры.

1. Эта общеизвестная история кажется смешной, но и поучительной. Томас Эдисон захотел продать свой универсальный телеграфный аппарат, но был неопытным коммерсантом. Идя к покупателю, он думал о сумме в три тысячи, но все же решил назвать пять тысяч, чтобы не продешевить. При встрече с покупателем у него все никак язык не поворачивался назвать эту сумму, он сидел и как будто игнорировал вопрос. Это и помогло ему получить сумму в 8 раз больше! Покупатель предложил Эдисону сорок тысяч долларов. Это парадоксальная ситуация, когда покупатель, умеющий торговаться, проиграл продавцу, который был далек от коммерции. В данном случае уход, хоть и не намеренный, позволил продавцу-Эдисону добиться своей цели – дорого продать свое изобретение.

2. Во время прямой линии 14 апреля 2016 года Владимиру Владимировичу Путину задали вопрос о том, как поживает его бывшая супруга и когда он представит стране первую леди. Президент ответил, что у его бывшей жены все хорошо, они иногда встречаются. И у него тоже все хорошо, он доволен. То есть на первую часть вопроса было отвечено, хотя и не очень конкретно. Вторую часть вопроса о первой леди президент проигнорировал, используя тактический прием ухода. В данной ситуации мы можем только догадываться о причинах нежелания отвечать на вопрос, но уход был осуществлен профессионально, поскольку далее разговор был переведен на насущные проблемы страны. Данная тактика оправдана тем, что

подобная ситуация не может оказать негативного влияния на имидж зарекомендовавшего себя политика. Может быть, лишь вызовет недовольство у особо любопытных граждан.

3. Родители спрашивают у сына-студента о его успехах в учебе. Сын, находящийся в этот момент на грани отчисления, но скрывающий это от родителей, говорит, что не хочет говорить об этом сегодня, совершая таким образом прием тактического ухода. В данном случае налицо неэффективная коммуникация, ведущая к непредвиденным последствиям. Возможно, что его не отчислят, и тогда он поговорит с родителями, рассказав о произошедшем постфактум. Но есть большая вероятность, что подобное поведение в случае отчисления приведет к конфликту с родителями.

Вторая тактика – *салями*. Это вид выжидания, когда открытие собственной позиции происходит постепенно (назвали по аналогии с колбасой, которую нужно тонко резать). При такой коммуникации есть возможность получить больше информации от другой стороны и в результате неспешного темпа озвучить свое предложение в максимально выгодном для себя виде. Эта тактика очень популярна и практически во всех источниках, посвященных деловым коммуникациям, она упоминается.

Примеры.

1. На переговорах между профсоюзом и руководством организации вторая сторона будет стараться сохранить все, как есть, профсоюз стремиться получить множество уступок. Если профсоюз не представит целый список требований, а использует прием салями, есть большая вероятность получить больше преимуществ: например, руководство не согласилось на повышение заработной планы на 4 %, одобрило лишь 2%. Тогда профсоюз приступит к следующему «куску

сялями», например, к вопросу об увеличении отпусков. И поскольку первое предложение было «срезано» наполовину, то есть большая вероятность, что и по второму вопросу будет достигнута частичная договоренность. Тогда придет время следующему требованию. И в данном случае победа профсоюза может расцениваться как безусловная, так как пойдет на пользу многим работникам.

2. Другой пример имеет отношение к международной дипломатии. На переговорах Мальты и Англии по поводу размещения на Мальте английских военных баз все складывалось, казалось, благополучно – согласие было почти достигнуто, но Мальта запросила баснословную сумму. Затем, заручившись согласием, выдвинула новое требование о трудоустройстве своих рабочих на военные базы. И так же получила согласие. Государство, конечно, не выиграло от размещения военных баз на своей территории, но смогло «выжать» из этого максимальную пользу.

3. Совсем короткий пример из жизни. Девушка никак не соглашается пойти на свидание. Молодой человек говорит, что если она не хочет идти на свидание, то можно же попить кофе в соседнем кафе. А после этого молодой человек предлагает проводить до дома. Можно предположить, что девушка согласится на эту уступку.

Хотя и кажется, что тактика саялями очень проста, но она может оказаться очень эффективной, поскольку, получив первое согласие от собеседника, можно рассчитывать достижение последующих договоренностей. Или если сторона отказывает с самого начала, то есть вероятность, что в дальнейшем ей захочется пойти навстречу партнерам, чтобы не испортить отношения.

Третий тактический прием *пакетирование*. Этот прием представляет собой выдвижение сразу ряда требований без

возможности рассмотреть отдельно каждый из вопросов. Достаточно сложно создать такой пакет предложений, чтобы часть из них была настолько привлекательна (или даже одно из них), что остальные предложения были приняты оптом.

Примеры.

1. И еще один пример международной дипломатии. В 1990 году иракский диктатор Хусейн на требование вывести свой войска из Кувейта озвучил свою позицию. Он выразил согласие на это требование только в том случае, если израильский войска уйдут с западного берега реки Иордан и сектора Газа, а еще чтобы сирийские войска ушли из Ливана. Здесь представлен как раз такой случай: или все или нечего. И еще нежелание делать то, что предлагают.

2. Пример из переговорного процесса между фирмой и потенциальным кредитором. Руководитель фирмы, находящейся на грани банкротства, нашел кредитора, и на встрече с ним кредитор выставил выгодные условия кредитования, но в «пакете» с этим шли условия, включающие в себя увольнение 20% персонала и изменения в структуре фирмы. В данном случае руководитель, находясь в сложной финансовой ситуации, вынужден будет либо пойти на поводу у кредитора, либо искать новые возможности финансирования. В такой ситуации представляется завуалированное желание кредитора получить фирму в свое распоряжение, а пакетирование сильно напоминает шантаж.

3. Родители пообещали подростку, что если он будет хорошо учиться и вести себя хорошо, ему летом купят скутер. Сын начал стараться, и это стало приносить свои плоды. Через месяц родители выдвинули новое требование (уточнили условия?): если за год будут четверки и пятерки (с преобладанием пятерок), будешь помогать по

дому (ежедневно убирать свою комнату, мыть посуду, забрать из детского сада сестру), приходить домой не позже 20.00, то скутер твой. В данном случае внешне выглядящее пакетирование на самом деле настоящее манипулирование, что с точки зрения педагогики является неэтичным.

Тактические приемы, позволяющие добиться поставленной цели, являются универсальными средствами, которые могут использоваться в любых коммуникациях (и в деловых, в том числе). Использование тактических приемов, чтобы добиться своей цели в разных сферах имеет значительные отличия.

Например, в политике использование тактических приемов, о которых выше шла речь, говорит не только, что сторона стремится добиться уступок для себя, но чаще всего – абсолютного преимущества. И здесь уже другие ставки – порой, жизни, благополучие целых народов. И это уже, на наш взгляд, манипуляции.

Если говорить о неформальном общении, то здесь преимущество на стороне тех, кто владеет тактиками, позволяющими достигнуть своей цели, и кто находится в изначально сильной коммуникативной позиции. Часто первое и второе совпадают (например, родители, учителя). В большинстве случаев тактические приемы используются на благо второй стороны, но у молодого поколения возникает ощущение, что их обманывают, ими командуют. Может, именно это и есть источник проблемы «отцов и детей»?

Для специалистов, для профессиональных переговорщиков использование тактических приемов естественно и необходимо, их работа в том и заключается, чтобы прийти к взаимовыгодному согласию с учетом преимуществ для собственной компании. Часто

случается, что всего лишь несколько шагов отделяет от этого, и для преодоления их необходимо сделать несколько уступок. Возможность или нежелательность таковых и определяет общую тактику организации и осуществления коммуникаций. Во время переговоров профессионалы «считывают» намерения друг друга, просчитывают шаги другой стороны. Это напоминает игру в шахматы. Можно приводить многочисленные примеры удачного или неудачного использования тактических приемов, но всегда – удача одной стороны, это неуспех или частичное поражение второй стороны. Возможность использования уловок или манипуляции в этом случае определяется политикой и принципиальными позициями компании.

Таким образом, деловые коммуникации на современном этапе играют огромную роль в жизни нашего общества, любой организации и каждого отдельного человека. Общение сейчас – это не просто передача информации, это жизненно важный элемент профессиональной деятельности в любой сфере. Для осуществления коммуникаций наилучшим образом на сегодняшний день существуют разработанные технологии, проверенные временем. Среди них достойное место занимают тактические приемы, предназначенные для достижения поставленной цели, повышения эффективности коммуникации.

Библиографический список

1. Казакова В.А., Серебряникова А.Н., Филиппова Е.М. Деловые коммуникации: учебник. – Томск: Изд-во томского политехнического университета, 2013.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru>

2. Кибанов А.Я., Захаров Д.К., Коновалова В.Г. Этика деловых отношений: Учебник. – М.: ИНФА-М, 2012.

3. Спивак В.А. Деловые коммуникации: учебник. – М.: Юрайт, 2014.

4. Тактика ведения переговоров. Режим доступа: <http://www.vuzlib.su/beta3/html/1/21888/21931/>

СЕКЦИЯ 2. ГЕРМАНСКИЕ ЯЗЫКИ

УДК 81

Щелок Т.И., Липустина О.М. Семантические особенности сложных прилагательных в современном немецком языке

Semantic peculiarities of compound adjectives in modern German

Щелок Татьяна Ивановна,

Кандидат филологических наук, доцент кафедры иностранных языков,

Алтайский государственный гуманитарно-педагогический университет имени В.М. Шукшина

Липустина Ольга Михайловна,

Кандидат педагогических наук, доцент кафедры иностранных языков,

Алтайский государственный гуманитарно-педагогический университет имени В.М. Шукшина

Shchelok Tatiana Ivanovna,

PhD, Associate Professor, Department of Foreign Languages, The Shukshin Altai State Humanities Pedagogical University

Lipustina Olga Mikhailovna,

PhD, Associate Professor, Department of Foreign Languages, The Shukshin Altai State Humanities Pedagogical University

Аннотация. Современный немецкий язык содержит множество сложных прилагательных, обладающих большой семантической емкостью и способствующих реализации тенденции языковой экономии. Выявлению и описанию особенностей значения кодифицированных прилагательных-композигов посвящается данная работа.

Ключевые слова: современный немецкий язык, сложные прилагательные, семантика сложных прилагательных

Abstract. Modern German contains lots of compound adjectives having a great semantic volume and contributing to the realization of language economy tendency. The article deals with the revealing and describing peculiarities of meanings of codified adjectives-composites.

Keywords: modern German, compound adjectives, semantics of compound adjectives

Одной из главных особенностей современного немецкого языка является присутствие в нем большого количества сложных слов, способствующих реализации тенденции языковой экономии. Необычайно высокая продуктивность словосложения доказывает то, что сложные слова, в том числе и прилагательные-компози́ты, находят активное применение носителями языка.

Сложные прилагательные образуются для того, чтобы упрощать речь, вбирать полноту смысла в одно сложное слово, а не собирать громоздкое предложение из огромного количества словосочетаний.

Если говорить о распространенности прилагательных-компози́тов, то, как представляется, их можно разделить на кодифицированные (зафиксированные словарями), узувальные (используемые широким кругом носителей языка, но пока еще не включенные в словари) и некодифицированные (оказиональные). Лексемы третьей группы никак не зафиксированы в словарях: используются спонтанно, от случая к случаю, и, строго говоря, не являются полноправными лексическими единицами немецкого языка. Такие сложные прилагательные создаются «на ходу», чаще воспринимаясь носителями языка как «контекстные неологизмы». Для них это обыденное явление. Таким образом, можно говорить о том, что в целом сложные прилагательные активно употребляются в повседневной разговорной речи. Однако, это только одна из нескольких сфер их употребления в немецком языке.

Второй областью применения можно назвать средства массовой информации. Публицистическая сфера каждого языка, в том числе и немецкого, активно использует сложные слова. Прилагательные-компози́ты не являются исключением. Тяга к компактным и в то же время ёмким по смыслу заголовкам, а также к точной передаче

информации в статьях толкает немецкий язык к всё более активному употреблению сложных прилагательных.

Еще одним направлением является художественная литература. Авторы всё чаще прибегают к использованию сложных прилагательных в своих трудах, поскольку в погоне за красочными и оригинальными описаниями того или иного события или персонажа на помощь приходят именно сложные прилагательные. С их помощью удаётся создать полное, исчерпывающее описание явления, предмета или человека, используя при этом всего лишь одно слово: *Die schokoladenbraune Bräunung* [4, с. 239], где вместо простого прилагательного «*braun*» присутствует сложное «*schokoladenbraun*». Автор использует данную лексему в целях наиболее эстетического и точного сравнения цвета загара с цветом шоколада.

Кроме того, сложные немецкие прилагательные можно использовать и в профессиональной области, где существует своя терминология и профессионализмы. Например, в сфере медицины, в информационной сфере и сфере компьютерных технологий очень часто применяются соответствующие прилагательные-композиции.

Во всех перечисленных областях используются разные типы сложных прилагательных. Их употребление является контекстно и ситуативно обусловленным. Для сохранения исходной информации в полном объеме предпочтительны, конечно, кодифицированные лексемы в силу их общепринятости. Описанию их семантических особенностей и посвящается данная работа.

Так, изучение причин и мотивов образования сложных слов (сложных прилагательных) занимает особое место в словосложении современного немецкого языка. Часто причиной их возникновения является отсутствие необходимого наименования и, как следствие,

происходит образование нового сложного прилагательного, которое несёт в себе полную необходимую информацию, которая была недоступна простому прилагательному. Кроме того, немецкий язык тяготеет к различным упрощениям (сращениям) с целью передачи максимального количества информации за минимальное количество времени, что также является немаловажным фактором появления всё новых сложных слов в немецком языке.

Как правило, среди сложных прилагательных можно выделить два основных типа композитов: определительные и копулятивные.

Словообразовательные значения определительных композитов схожи со значениями сложных существительных, т.е. имеют те же категории: «цель», «причина», «инструмент».

М.Д. Степанова и Ф. Фляйшер [3, с. 164] полагают, что «компози́ты с дефисом», т.е. копулятивные, необходимо рассматривать отдельно, поскольку они имеют в себе такую связь, которая позволяет одному из элементов легко трансформироваться в словосочетаниях.

Относительно копулятивных композитов М.Д. Степанова [2, с. 66] выделяет следующие семантические группы:

1. Названия цветов: *blaugrau, lasurblau*.
2. Названия вкусовых качеств: *bitter-süß, salzhaltig*.
3. Наименование свойств или состояний человека: *schwerhörig, taubstumm*.
4. Соединение названий языков: *deutsch-russisch, englisch-deutsch*.

Таким образом, автор описывает только несколько групп сложных прилагательных с учетом их значения. Предпринятое исследование позволило расширить данный список. Так, материалом для изучения послужили прилагательные-композиции в количестве 96 единиц, извлеченные методом сплошной выборки из словаря О.В. Попова [1, с. 66]. Все найденные в указанном источнике лексические единицы были распределены по группам в зависимости от того, что они характеризуют.

Выделены следующие 17 семантических групп кодифицированных прилагательных в современном немецком языке (в скобках указана их продуктивность):

1. Внутренние качества, черты характера (33 %): *dickköpfig, geistschwach, geisteskrank, glückseilig, kampflustig, kleinlaut, kunstfertig, kunstfeindlich, lachlustig, langmütig, lebensnah, lebhaft, leichtgläublich, lernbegierig, merkwürdig, mutwillig, naseweis, nervenschwach, niederträchtig, pestartig, pfeilschnell, sachkundig, sachverständig, schamhaft, scheinheilig, schwachsinnig, treuherzig, tugendhaft, wahnsinnig, wahrheitsgemäß, weitschweifig, weitsichtig.*

2. Внешность человека (17 %): *blauäugig, blutjung, breithüftig, dunkeläugig, dunkelblond, dunkelhaarig, einäugig, einbeinig, fuchsrot, glatzköpfig, grauhaarig, krummbeinig, pockennarbig, rothaarig, rotwangig, totenbläss.*

3. Цвета (15 %): *dunkelblau, dunkelbraun, einfarbig, glutrot, karminrot, kirschrot, knallrot, kornblumenblau, cremefarben, lasurblau, mehrfarbig, purpurfarben, rabenschwarz, rubinrot.*

4. Форма (13 %): *birnenförmig, bogenförmig, eiförmig, geradwinklig, geradlinig, kerzengerade, kreuzartig, krummlinig, kugelgrund, länglichgrund, säbelförmig, beiderseitig.*

5. Высота постройки (3 %): *mehrgeschossig, eingeschossig, neungeschossig.*

6. Внешние качества (2 %): *bildschön, mangelfrei.*

7. Вкусовые качества (2 %): *salzhaltig, bitter-süß.*

8. Политика (2 %): *partiintern, politisch-ideologisch.*

9. Законодательство (2 %): *rechtswirdig, rechtmäßig.*

10. Общество (2 %): *gemeinnützig, gemeingefährlich.*

11. Лингвистика (2 %): *hochdeutsch, russisch-deutsch.*

12. Естественность / противоестественность (2 %): *naturgemäß, naturwidrig.*

13. Скорость действия (1 %): *britzschnell.*

14. Явления природы (1 %): *nasskalt.*

15. Величина (1 %): *mittelgroß.*

16. Описание возраста чего-либо или кого-либо (1 %): *neunjährig.*

17. Описание цен (1 %): *preisgünstig.*

Выявленные закономерности нашли свое отражение на диаграмме.

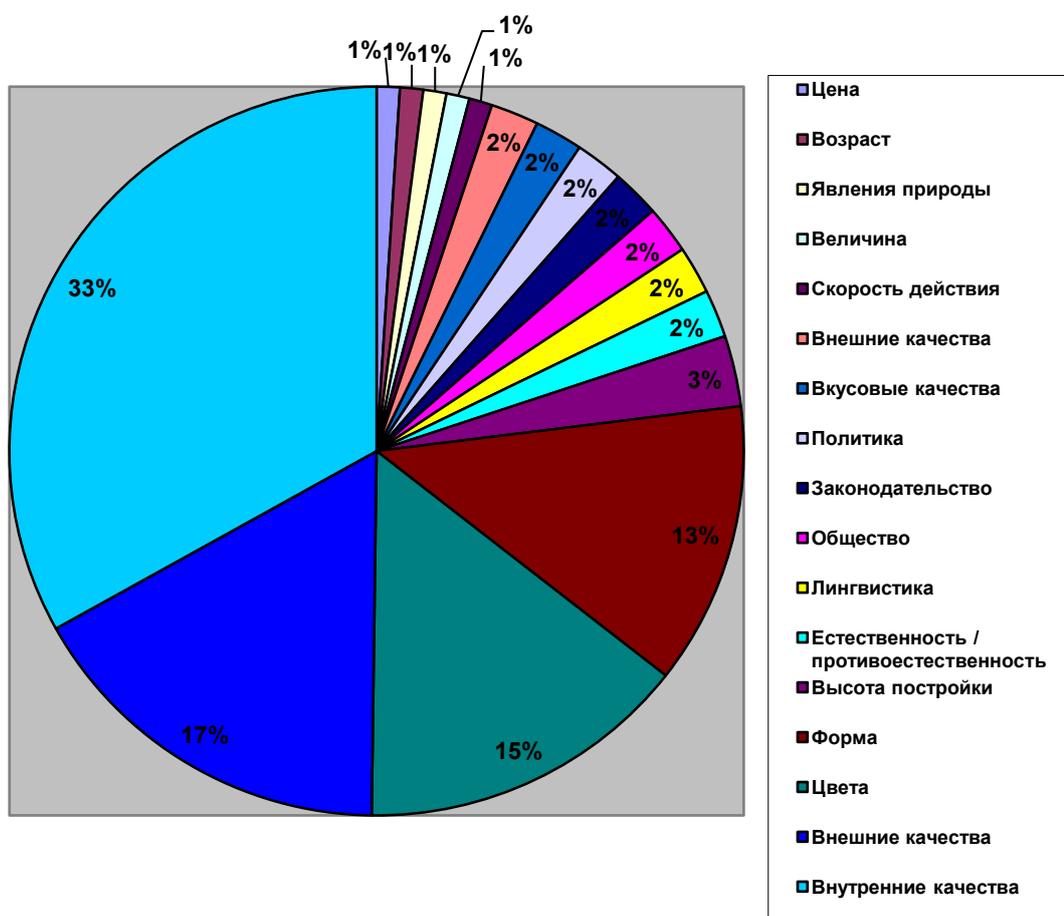


Рисунок 1. Семантическая классификация сложных прилагательных

Опираясь на материал, представленный выше, можно говорить о том, что наиболее часто встречаются сложные прилагательные, которые относятся к описанию внутренних качеств (33 %) и внешности (17 %), цвета (15 %) и формы (13 %). Это можно объяснить тем, что данные категории чаще используются в повседневной жизни человека, а значит, больше подвержены изменениям и новообразованиям.

Таким образом, в процессе исследования были выделены наиболее распространенные группы кодифицированных сложных прилагательных в зависимости от того, что они обозначают: описание

внутренних качеств, внешности, цвета. Чуть реже встречаются описания формы. В целом сложные прилагательные могут использоваться в любой ситуации, в различной сфере и в различных условиях, но наиболее явными областями для применения таких слов являются публицистика, художественная литература, разговорная речь, профессиональная деятельность.

Библиографический список

1. Новейший немецко-русский, русско-немецкий словарь / Сост. О. П. Васильев. – М.: ООО «ДСК», 2008. – 928 с.
2. Степанова М. Д. Словообразование современного немецкого языка. – М.: Издательство литературы на иностранном языке, 1953. – 375 с.
3. Степанова М. Д., Фляйшер Ф. Теоретические основы словообразования в немецком языке. – М.: Высшая школа, 1984. – 264 с.
4. Updike John: Rabbit, Run, dt. Hasenherz, 1976. Rowohlt, Reinbek, 25. Auflage, 2003. – 531 S.

СЕКЦИЯ 3. ТЕОРИЯ ЯЗЫКА

УДК 81.42

Науменко М.Г. Особенности протекания конфликта в трилоге

The peculiarities of conflict trilogy

Науменко Марина Георгиевна

Кандидат филологических наук, старший преподаватель кафедры лингвистики и профессиональной коммуникации. Южный федеральный университет.

Naumenko Marina Georgievna

PhD in Philology, Senior teacher of the Chairs of Linguistics and Professional Communication. Southern Federal University.

Аннотация. Данная статья посвящена исследованию своеобразия протекания конфликта в трилоге, анализу речевого поведения участников конфликтного трилога, выявлению коммуникативных тактик, используемых участниками конфликтного трилога.

Ключевые слова: трилог, конфликт, речевое поведение, коммуникативная стратегия, речевая тактика.

Abstract. The article is devoted to the description of the peculiarities of the conflict in trilogy, the analysis of the verbal behaviour of the participants, communicative tactics used by the interlocutors.

Keywords: trilogy, conflict, verbal behaviour, communicative strategy, speech tactics.

Согласно теории Г. Зиммеля, конфликты неизбежны. Неизбежность конфликта заложена в самой природе человека, при этом особенности протекания конфликта влияют на структуру группы, а структура группы в свою очередь влияет на ход конфликта [1].

В триаде необходимо учитывать взаимоотношения всех троих участников общения. Речевое поведение участников конфликтных трилогов определяется их ролью в конфликте. Третья сторона может принципиально изменить состав противников, выступая союзником

одного из них, арбитром, нейтральным или заинтересованным наблюдателем. В наибольшей мере отношения трёх сторон проявляются в конкуренции двух из них за завоевание третьей.

По нашему мнению, трилог является уникальной формой общения, в которой возможны два типа конфликта:

1) противостояние двоих в присутствии третьего (в данном случае роль третьего участника варьируется от разжигателя конфликта до посредника в его разрешении);

2) противостояние между двумя союзниками и третьим участником, оставшимся в меньшинстве.

Можно выделить четыре основные роли третьего коммуниканта:

1) третий – провокатор; 2) третий – сохраняющий нейтралитет, 3) третий – медиатор, посредник в разрешении конфликта, 4) оппонент, оставшийся в меньшинстве. При этом на протяжении беседы роли могут меняться.

Тактики, используемые участниками конфликтного трилога, напрямую зависят от роли говорящего в конфликте. Так, для провокатора межличностного конфликта в трилоге характерна тактика подстрекательства, сталкивания интересов двух других участников, попытка поссорить их друг с другом.

В случае сохранения третьим участником общения нейтралитета обе конфликтующие стороны могут прибегнуть к двум основным тактикам:

1) тактике дискредитации оппонента в глазах третьего коммуниканта; 2) тактике привлечения союзника, апелляции к авторитету, которым для обоих оппонентов является в данной ситуации третий собеседник – свидетель конфликта.

Необходимо отметить, что в триаде самым главным является заручиться поддержкой третьего, не остаться в меньшинстве. Участник, не сумевший склонить третьего собеседника на свою сторону, всегда проигрывает, неизменно побеждает сторона, завоевавшая поддержку авторитетного свидетеля. Приведём пример, в котором конфликт происходит между братом и сестрой, причём победительницей становится сестра исключительно потому, что отец поддерживает её, а не сына.

Tom. You didn't beat me, neither!

Nora. I did, too!

Tom. You tripped me coming up the steps. Brick-top! Cheater!

Nora (flaring up). You're a liar. I beat you fair. Didn't I, Papa?

Camody (with a grin). You did, darling! (E. O'Neill).

Если третий выбирает роль посредника в разрешении конфликта, то в арсенал доступных тактик по осуществлению задуманной стратегии улаживания конфликта входят следующие:

1) тактика взывания к совести агрессора, развязавшего конфликт.

Например:

Bob. Mum! You've been messing about with my room again!

Joan. I've tidied it, yes. It was such a pigsty...

Bob. I can't find anything now. How the hell do you expect me to put up with it?

Eric. *Bob! That's no way to speak to your mother!*

Bob. Oh, don't be so bloody pompous. There are some books I borrowed from Tubby Gordon - he wants them back tonight ... or else (P.D.Wilson).

2) тактика объяснения второй конфликтующей стороне причин агрессивного поведения разжигателя конфликта. Например:

Muriel. Stop it, Ken. (To Christine.) *He's not used to company.*

Ken. I'm not used to kids bloody marchin' in like they own the shop.

Christine. I only want to... (J.Chambers).

3) тактика принятия на себя обязательств вместо конфликтующей стороны или извинения вместо неё. Например:

Нина. Либо ты ложишься спать носом к стене, повторяю второй раз, либо ты просишь сейчас прощения за своё поведение!

Зоя (делает Варю знаки рукой). *Извините нас, пожалуйста.*

Нина (Варю). Я жду...

Варя. И я тоже.

Нина. Прекрасно, прекрасно. Тогда убирайте это барахло, вот это вот нижнее бельё, а я иду переодеваться. И побыстрей, пожалуйста! Потом губы все смыть (А.Рыбаков).

В приведённом примере Зое удаётся уладить конфликт с помощью тактики извинения вместо одного из оппонентов в конфликте.

Очень часто в трилоге одно только присутствие третьего лица, не вовлечённого в конфликт, сдерживает других участников, не даёт конфликту разрастись.

Dennis. Oh, excuse me. But I left my briefcase. Oh, here it is. (He picks it up.) Without my briefcase I am a man without a destiny. With it I am- Kenneth. A man with a briefcase.

Leonie (crossing rather desperately to Dennis – this straw in the current). What's in it – your stories?

Dennis. Stories - no, that wouldn't matter. I am fertile; I can spawn stories. But the plans for the magazine are in here – the future of Young America is here –

Leonie. Will you stay and have a whiskey and soda?

Dennis. Thanks, but if I do, I shall miss the boat.

Leonie. Suppose, you do?

Kenneth. Leonie – that would delay the millennium one day.

Dennis. The doctor is right. That would be selfish.

Leonie. Be selfish. Please stay.

Dennis. No. Once you are enlisted in a cause, you can't live a personal life. It's a dedication.

Leonie. Kenneth is leaving. I shall be lonely, Dennis. I can't bear to be alone.

Kenneth. Your need for people is poignant, isn't it, Leonie?

Leonie. Stay for dinner. After dinner we can talk about your magazine.

Dennis. Oh, well – that makes it possible for me to stay. Thank you,

Kenneth (S.N.Behrman).

Для оппонента двух участников, объединившихся против него, характерна тактика самозащиты, а также вербальной агрессии. При таком раскладе сил в трилоге в подавляющем большинстве случаев победу одерживает большинство, т.е. участники, создавшие коалицию. Коммуникант, оставшийся в меньшинстве, вынужден отбивать нападения с двух сторон, что значительно усложняет его задачу и, как правило, не только не оставляет шансов доказать свою правоту, одержать победу, но и приводит к большей агрессивности.

Оставшийся в меньшинстве либо сразу ретируется, понимая, что продолжать бесполезно, либо начинает вести себя более агрессивно.

Итак, нами были описаны особенности речевого поведения участников конфликтного трилога, которые напрямую зависят от роли говорящего в конфликте. В трилоге эти роли могут варьироваться от провокатора к сохраняющему нейтралитет до посредника в разрешении конфликта. Каждая из ролей определяет выбор тактик в трилоге. Провокатор реализует тактику подстрекательства,

сталкивания интересов двух других участников; сохранение третьим коммуникантом нейтралитета вынуждает двух других коммуникантов реализовывать тактики дискредитации оппонента или привлечения союзника, в том числе за счет апелляции к авторитету, которым является третий; посредник реализует тактику взывания к совести агрессора, объяснения причин его агрессивного поведения, принятия на себя обязательств вместо одной из конфликтующих сторон, а также извинения вместо другого коммуниканта. Для оппонента двух участников, вступивших в коалицию, характерна тактика самозащиты, а также вербальной агрессии.

Библиографический список

1. Simmel G. The Number of Members as Determining the Sociological Form of the Group // American Journal of Sociology, 1902. – Vol. 8. № 1. – 196p.

УДК 801; 347.78.034

Пластинина Н.А.О современном состоянии проблемы метатекста в отечественной лингвистике

Metatext studies in contemporary Russian linguistics

Пластинина Нина Анатольевна,
Доцент кафедры лингвистики и перевода,
Нижевартовский государственный университет
Plastinina Nina Anatolievna
Associate Professor, Linguistics and Translation Department
Nizhnevartovsk State University

Аннотация. Статья рассматривает актуальные подходы к проблеме изучения метатекста в отечественной лингвистике. Метатекст рассматривается как особый вид нового текста, который становится для будущего читателя своего рода «промежуточным» текстом между исходным, иноязычным и конечным, созданным на родном языке.

Ключевые слова: метатекст, метакоммуникативная деятельность, переводческий метатекст,

Abstract. The article surveys contemporary Russian studies of paratext and paratextual elements in translation. Paratext is regarded as a new text intermediary both to the source and target texts.

Keywords: paratext, paratranslation, translator's paratext

Современные исследования когнитивных механизмов перевода привели ученых к идее более пристального изучения метапереводческой деятельности, которая непосредственно связана с познавательной и мыслительной деятельностью переводчика-субъекта.

Отечественные ученые в своих исследованиях метатекста приходят к заключению, что метакоммуникативная деятельность переводчика, т.е. создание переводческого предисловия, послесловия, комментариев и других жанров метаперевода, обуславливает пояснение авторского текста для потенциальных читателей, что

оказывает положительное влияние на протекание когнитивных процессов принятия литературного произведения носителями другого языка и другой культуры.

Современные российские исследователи М.Ю. Авдонина, О.А. Бурукина, Н.И. Жабо в работе «Индивидуальное коннотативное поле текста», рассматривают переводчика как «продукт соприкосновения и взаимодействия двух культур, способного трактовать сокровенные смыслы с точки зрения языка и культуры оригинала» [Авдонина, Бурукина, Жабо, 2007: 5].

Особый интерес представляют результаты исследований Н.В. Захаровой «Роль комментируемого слова в проекции текста читателем» [Захарова 2014]. В работе исследуется роль комментариев к лакунизированным словам в понимании переводных текстов читателем. Комментарий переводчика рассматривается автором как метатекст, или метатекстовая организация информации, признанная оптимальной переводческой стратегией экспликации пресуппозитивного знания за пределами текста. По мнению автора, метатекстуальность комментария снимает линейность его восприятия и сближает его с гипертекстом, а переводчик как профессиональный билингв, является не только мыслящим, но и чувствующим субъектом, способным спрогнозировать трудности реального читателя-инофона и создавать «читательскую проекцию текста в том направлении, в каком хотел направить читателя автор оригинала» [Там же, с. 10].

Анализируя значение и природу метатекста, Н.В. Захарова приходит к выводу, что метатекст, принадлежащий автору перевода и являющийся посторонним по отношению к автору тексту, стремится слиться с финальным текстом, предъявляемым читателю перевода, а метакоммуникативные дополнения во многом объясняют процесс

самого перевода, его трудности и неоднозначные решения, которые должен принимать переводчик. [Там же].

Т.Г. Пшенкина рассматривает деятельность переводчика как субъекта, который занимает центральное место в моделировании процесса перевода. Отдельные этапы моделирования процесса перевода могут найти отражение в метапереводческой деятельности, представленной различными жанрами метатекста [Пшенкина, 2005].

По мнению Ю.В. Гарусовой, переводчик, принимая во внимание возможный сценарий восприятия его перевода читателем, выбирает определенную осознанную переводческую стратегию транспонирования литературного произведения «для читателя» [Гарусова, 2007].

Современные культурно-ориентированные концепции перевода рассматривают текст как явление культуры, а процесс перевода как «новую жизнь текста» в иной культурной среде. Процесс перевода рассматривается как транспонирование (переключение) произведения из одного языка в другой [Базылев, 2000]. Данный подход отражает так называемый культурологический парадокс перевода – необходимость сохранить и передать иноязычный и инокультурный колорит произведения в процессе перевода.

Проблему лингвокультурного парадокса перевода рассматривал А.Д. Швейцер, по мнению которого перевод бикультурен, и, даже адаптируясь к принимающей культуре, он не может и не должен разрывать связь с исходной культурой. Переводчик, в силу данных обстоятельств, вынужден принимать компромиссные решения, в основе которых лежит необходимость элиминировать противоречия между культурами текста оригинала и текста перевода. [Швейцер, 1994]. Создавая переводческий метатекст, переводчик нацелен, прежде

всего, как нам представляется, на устранение лингвокультурного парадокса. Аналогичная мысль высказывается В.Н. Карпухиной, которая отмечает, что переводчик не только «пересоздает» текст на другом языке, но и обозначает его включенность в другую культуру, указывая на значимые различия и особенности. [Карпухина, 2010: 120].

Несмотря на то, что в отечественной лингвистике утвердились термины «метатекст», «метаперевод», некоторые ученые используют термины «паратекст» и «параперевод», что объясняется их обращением к изучению англоязычной и франкоязычной научной литературы. Л.Г. Викулова в своем исследовании авторского и издательского паратекста французской сказки утверждает, что изучение «проблемы паратекста неизбежно подводит к понятию текста как особой лингвистической единицы, структурированной из основного текста произведения и паратекста в единый текст литературного произведения, который рассматривается как коммуникативное явление в дихотомии текст–дискурс [Викулова, 2001]. Ученый выстраивает 4-х ярусную текстообразующую парадигму иерархических подсистем и приходит к выводу, что комплекс паратекста и текста самого произведения образуют коммуникативную единицу высшего порядка, являющуюся семантически, структурно и функционально законченным целым. Автор рассматривает паратекст как неотъемлемую структурную составляющую сложной архитектоники литературного произведения, а предисловие и комментарий – как стратегическую составляющую коммуникативного взаимодействия автора, издателя и адресата.

Другой современный российский исследователь, А.А. Гаврилова, видит роль метатекста и метатекстовых компонентов (вербальных и

невербальных) в управлении пониманием читателя научного текста. [Гаврилова, 2009.]

Подводя итог, отмечаем что работы российских ученых в области метакогнитивных исследований перевода развивают теорию метапереводческой деятельности, предложенную В.Б. Кашкиным, освещая различные аспекты метаперевода и роли переводчика как субъекта коммуникации. Метатекст рассматривается как вид нового текста, который становится для будущего читателя своего рода «промежуточным» текстом между исходным, иноязычным и конечным, созданным на родном языке.

Библиографический список

1. Авдоница М.Ю., Бурукина О.А., Жабо Н.И. Индивидуальное коннотативное поле текста: проблемы перевода//Восьмые Федоровские чтения. Университетское переводоведение. Вып. 8.- СПб, 2007.-С. 5-18.
2. Базылев В.Н. Интерпретативное переводоведение: пропедевтический курс: учебное пособие/ В.Н. Базылев. – Ульяновск: УлГУ, 2000. – 134 с.
3. Викулова В.Г. Паратекст французской литературной сказки: Прагмалингвистический аспект: автореф. дис. ... д-ра филол.наук: 10.02.05. [Электронный ресурс]/ Викулова Лариса Георгиевна. – Иркутск, 2001. Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/paratekst-frantsuzskoi-literaturnoi-skazki-pragmalingvisticheskii-aspekt#ixzz4BSCXg6c9>
4. Гаврилова А.А. Управление пониманием читателя научного текста с помощью метатекстовых средств: на материале

научных текстов русского и немецкого языков: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19/ Гаврилова Алла Александровна. Саратов, 2009. – 23 с.

5. Гарусова Е.В. Интерпретативные позиции переводчика как причина вариативности перевода: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.20. / Гарусова Елена Владимировна. – Тверь, 2007 – 15 с.

6. Захарова Н.В. Роль комментируемого слова в проекции текста читателя. автореф. диссертации на соискание уч. ст. канд. филол. наук. Тверь, 2014. - 15с.

7. Карпухина В.Н. Переводческий комментарий в интеллектуальном детективе / В.Н. Карпухина // Известия Алтайского гос. ун-та. – 2–11(66). – 2010. – С. 119–121.

8. Пшёнкина Т.Г. Вербальная посредническая деятельность переводчика в межкультурной коммуникации: психолингвистический аспект: дис. ... д-ра филол. наук: 10.02.04./ Пшёнкина Татьяна Геннадьевна. – Барнаул, 2005. – 330 с.

9. Швейцер А.Д. Перевод и культурные традиции/ А.Д. Швейцер// Перевод и лингвистика текста. – М.: Всероссийский центр переводов. – 1994. – 217 с.

СЕКЦИЯ 4. ПРИКЛАДНАЯ И МАТЕМАТИЧЕСКАЯ ЛИНГВИСТИКА

УДК 39:398.21:371.036

Колдошев М.К. Физикалык т\ш\н\ктър жана кубулуштар “Манас” эпосунда

Physical concepts and phenomena in the epic “Manas”

Колдошев Мисирали Колдошович,
педагогика илимдеринин кандидаты, доцент, Ош мамлекеттик
университети, Кыргыз Республикасы, misiraly@mail.ru
Koldoshev Misiraly,
the candidate of Pedagogical Sciences, docent, Osh State University,
Kyrgyz Republic

Аннотация. Сунушталган илимий макалада “Манас” эпосунун мазмунунда кездешкен айрым физикалык т\ш\н\ктър, кубулуштар талданат жана баяндалат.

Т\й\нд\ \ сьздър: д\рб\, замбирек, салмак, масса, убакыт, кайноо, буулануу.

Abstract. In the proposed research article, some physical concepts and phenomena that are reflected in the content of the Kyrgyz epos “Manas” are described and considered.

Keywords: binoculars, gun, weight, mass, time, boiling, evaporation.

Кыргыз эли курчаган табият эне менен эриш-аркак, коюндаш жашоо, ьм\р кечирип, жаратылышта кездешкен т\рд\|-т\мьн нерселердин, заттардын касиет-сапаттарын байкоого алып, таанып (табиятка аяр, этият, аздек мамиле кылып), турмуш-тиричилик ьткър\| \ч\н керект\|, зарыл болгон ар кандай буюм-тайымдарды, куралдарды, жарактарды жасоо \ч\н ошол эмпирикалык, тажрыйбалык билимдерин татыктуу пайдалана билишкендиктери айгине болуп жатат.

Ошондой эле Манас атабыздын доорунда курал-жарактарды мыкты пайдалангандарына, иштете билгендиктерине кошумча, алардын иштъ жолдорун, механизмдерин (б.а. физика илими багытында) жетик т\ш\нгънд\ктър\н, билишкендиктерин белгилъ зарыл.

Мисалы:

Булгаарыга каптаткан,

Бурамалуу каркыттан,

Оозуна жакут орноткон,

Алты имерип толготкон,

Урумдан кылып алдырган,

Узак жолго салдырган,

Айкожодон алыптыр,

Алтын ооз д\рб\н\

Манас къзгъ салыптыр. [1:254]

Кеп оролу Манас баатырдын д\рб\с\н\н абдан мыктылыгы жън\ндъ ж\r\дъ. Анын алыскы Урум ълкъс\нън алынгандыгы тууралуу айтылууда (Урум (Рум)-арабдар алгач Византия мамлекетин Рум деп атап, кийинчерээк Кичи Азияга да тийишт\ айтылып ж\rгън [2:236].

Д\рб\-алыс аралыктагы нерселерди жакындатып, дааналап айырмалап кър\гъ жардам берч\ курал, жарак болуп эсептелет.

Андан ары:

/ркърбоо деген замбирек,

Он эки апа дарыны,

Ага салды баарыны, [1:260]

Мында кълъм\ жана салмагы боюнча абдан чоё согуштук курал “замбирек” тууралуу кеп ж\r\дъ.

Кыргыздар ай санагын ж\рг\з\д\д\ к\п колдонгон /рк\р жылдызынын атына “/рк\рбоо” деген касиетт\ аталыш бер\д\д\ . Ошол эзелки доорлордо абдан \рк\нд\т\л\п жасалган аскердик курал-жарактар колдонулгандыгын айтууга болот. Балким, элде “импульс”, “энергиянын сакталуу жана айлануу закону” ж\н\нд\ так т\ш\н\к болбогон чыгаар, бирок, бул куралдарды кантип колдонуунун жолдорун, механизмдерин \зд\шт\р\шк\нд\г\, билишкендиги к\р\н\п турат.

Т\м\нд\г\ саптарда замбирек абдан кубаттуу жана жабырлантуучу курал катары м\н\зд\л\д\д\:

Замбирек \н\ к\рк\р\п

/ч к\нд\к жерге угулду,

Тамдын баары силкинип,

Мордун учу жыгылды,

Дукан калаа журтунун

Ж\р\к оозго тыгылды.

Эмине балаа болду?-деп, [1:261]

Ата-бабаларыбыз жарык кубулуштарынын (оптика) физикалык касиеттерин, линзаларда жарыктын чагылыштарын, д\р\б\д\ жарык кандайча фокусталарын, аны колдонуунун негизинде кандай оптикалык, механикалык кубулуштар жатарын, д\р\б\г\ пайдаланылган линзалар системасынын “аткарган кызматтарын”, ы\гайлуу колдонууну, д\р\б\д\г\ бурама сайынын маанисин жакшы т\ш\н\шк\н, билишкен:

Абунасир замандан

Айтуу менен алдырган,

Айнек оозу кызарган,

Алты имерип чойгондо,

Кылабына койгондо

Бир кез жарым узарган,

Тиктегенин ълт\ргън,

Алты к\нд\к жолдорду

Абыдан чындап караса

Аркан бою келтирген

Турнабай кызгъ салыптыр, [1:1289]

Д\рб\н\н маанисин толугураак ачып кърсът\ максатында, бири-бирине мазмундаш болгон тьмьндьг\ саптарды келтир\н\ эп кърд\к:

Д\рб\ салды кърмьккъ.

Булгаарыга каптаткан,

Бурамалуу каркыттан,

Оозуна жакут орноткон,

Алты имерип толготкон,

Айнеги чаёдап калат-деп,

Ак кадак менен ороткон,

Алыскы жолго жороткон,

Алтымьш уста, кырк зергер,

Айнегин артык орноткон,

Болотгон кылган сабы бар,

Бой тумар чалыш кабы бар,

Алыстан соргон табы бар,

Болжолу жок д\рб\н\н

Боосун албай мойнунан,

Сууруп алып койнунан,

Кыз\нь Алмаё салыптыр. [1:1681]

Эр Алмамбет алысты кър\ \ч\н кыз\нь д\рб\ салганын, колунан кър\

тыг\лг\н усталар, зергерлер караган “кызд\ тайгылткыдай” сонун, кооз,

къркъм, курал катары да абдан мыкты жасалганы с\р\т\т\г\л\д\ь (мисалы, д\р\б\н\н линзасын чаёдап тунаруудан коргоо \ч\н ак кадак менен ороткону).

Айнек оозу кызарган,

Алты имерип чойгондо,

Кылабына койгондо

Търт карыштай узарган,

Тиктегенин ълт\ргън,

Алты айчылык жолдорду

Алты к\нд\к келтирген,

Аркан бою жеткирген,

Болоттон тутка сабы бар,

Мойнунда тубар кабы бар,

Болжолу жок турнабай,

Боосун албай мойнунан,

Сууруп алып койнунан

Оё кыз\нь салыптыр, [1:926]

Мындан жоокерчилик заманда аскер \ч\н “д\р\б\” абдан маанил\, алмаштыргыс курал болгондугун аёдоого болот.

Кыргыздар жашоо тиричилигинде тьмьндьг\д\ьй оордук, салмак ълчъмдър\н колдонуп келишкендиктери айтылат: бут, пуд (16,38кг), батман (алты пуддан он эки пудга чейинки ълчъмдъг\ оордук чени [3:242]; 98,28 кг. дан-196,56 кг.га чейин), чексе, чакса (5-6 кг), жыё (560 г), мыскал (4,30 г же ж\з даана арпа даны 1 мыскал), сер, зер (0,10 г), чейрек (кайсы бир ълчъмд\н тьртт\н бир бъл\г\, оордук ълчъм\ (4-6кг), кадак (409,5 г), дирхем (3-3,5 г.га барабар к\м\ш акча), арпа (0,05 г), пайса, байса (25,6 г), нимшек (болжол менен 12 кг), челек (10-12 кг), кап (9-10 пуд), токту кап (3 пуд), кой кап (6 пуд), торпок кап (7 пуд),

тай кап (9-10 пуд), аш кашык, чай кашык, чъм\ч ж.б. [4:32]; автордук текстке кичине ызгърт\лър кийирген-М.К.)

Эпостон айрым мисалдарга токтолсок:

/ч кадак жем бериптир, [1:678]

Кыйгыл-кычкыл \ндър\, [1:674]

(Сапта ызгъчъ, кулакка жагымсыз \н тууралуу айтылууда. /н кубулушун физиканын “Акустика” илимий багыты изилдейт).

Тырмооч берип колуна, [1:272]

/ч чексе жем салыптыр, [1:751]

Эки-\ч чексе жем алып, [1:752]

Ченеп берген жеминен

Търт байса артып калыптыр. [1:1278]

Оордугу он батман, [1:439]

Жарым байса бар экен, [1:1404]

Тъмндъг\ саптар физиканын “Суюктуктун кайноосу жана буулануусу” кубулуштарына байланыштуу:

Куркурап чыгып кайнаган,

Аш бышымга токтолсо,

Кашык суусу калбаган. [1:1654]

(“Аш бышым, бул, болжолдуу эки саатча убакытты т\зът [5:171].

Демек, эки саатка жетпеген убакыт ичинде катуу кайнаган суу бууланып б\т\с\ жън\ндъ кеп ж\r\дъ).

Азыркыдай “кондеционер” ьёд\ жабдуу Манас атанын заманында эле болгондугун эпосто кездешкен саптар аркылуу боолголоо м\мк\н. Эгер мекеменин бълмъс\н муздак аба менен желдет\ керек болгон кезде, анда муздаткыч сыяктуу система орнотулган жана муздак аба бълмън\н ичин къздъй айдалган. Ал эми бълмън\ ысык аба менен желдет\ зарыл болгон учурда, спиралдар ьёд\ система менен

жабдылган ысыткыч орнотулуп, ысык аба менен бълмъ желдетилген. Андыктан ошол доорлордо электрдик жана магниттик кубулуштар жън\ндъ элдердин т\ш\н\ктър\ болгон жана бул кубулуштардын турмушта колдонулгандыгы жън\ндъ кеп кылуу м\мк\н:

Жай саратан к\н\ндъ

Согуп турат жел салкын.

Мээ кайнаган ысыкта,

А коргонго кирген жан

Салкын турат жел согуп, [1:257]

Ысык чилде жай к\н\

Басылбаган жели бар,

Кыштын кыраан чилдеде

Жай чилдедей кармаган, [1:257]

Жай к\н\ндъ басылбас,

Сыдырым соккон жели бар.

Кыш к\н\ндъ басылбас,

Кызытып турган деми бар. [1:257]

Ошентип жыйынтыктап айтканда, эзелки ата-бабаларыбыз физиканын закондорунун аныктамасын, математика тилинде туюнтулушун, м\мк\н, билбеген чыгаар, бирок, физикалык кубулуштардын ъз ара себеп-натыйжалуу байланыштарын, алардын таасирлерин аёдап-туюшкан, т\ш\н\шкън, билишкен.

Адабияттар

1. Манас: Кыргыз элинин баатырдык эпосу [Текст]/ С. Орозбаковдун варианты боюнча. КРУИАнын Ч. Айтматов атындагы Тил жана адабият институту. Т\з. С. Мусаев. –Б.: Хан-Теёир, 2010. -1840 б.

2. Манас: Кыргыздардын баатырдык эпосу: /чилтиктин биринчи бөлүмү [Текст]. –Б.: “Бийиктик”, 2011.-240 б.
3. Манас: Эпос [Текст]/ С. Каралаевдин варианты боюнча; Редкол.: Ч. Айтматов /башкы ред./ ж.б.; С. Курманов; Басмага даярдап, сыздан, тиркемелерин тиз. Р.З. Кыдырбаева, А. Жайнакова. – Ф.: Кыргызстан, 1984. 1-китеп. 1984. -248 б.
4. Кадыров Ысмайыл. Кыргыз маданиятынан тамган тамчылар [Текст]/ Ысмайыл Кадыров. –Б.: “Бийиктик плюс”, 2014. -300 б.
5. Кыргыз тилинин сыздан. Биринчи бөлүмү. –Б., 2011. -880 б.
6. Муратов Абдыкерим. “Манас” эпосундагы элдик географиялык жана математикалык билимдер/ “Манастан Чыгыз Айтматовго карай: проблемалар жана кыз караштар”: эл аралык илимий-практикалык конференциянын материалдары (Бишкек, 15-январь, 2016). –Б., 2016, 388-394-б.б.
7. Тоголок Молдо. Эки томдук жыйнак. Т. 1. –Фрунзе, 1970. С. 236.

УДК 81

Никитина А.М. Эмоционально-эстетическая компонента религиозного текста: проблемы перевода

Emotional-aesthetic component of religious discourse: challenges for translators

Никитина Анна Михайловна,

Магистрант кафедры лингвистики и перевода,
Нижевартовский государственный университет

Научный руководитель:

Степанова М.А., канд. филол. наук,
доцент кафедры лингвистики и перевода,
Нижевартовский государственный университет

Nikitina Anna Mikhailovna,

Master's Degree student, Department of Linguistics and
Translatology,
Nizhnevartovsk State University

Scientific adviser: Stepanova M.A., Candidate of Philology,
Associate Professor, Department of Linguistics and Translatology,
Nizhnevartovsk State University

Аннотация. Расширение сферы влияния новых религиозных движений и рост числа их последователей требует детального анализа манипулятивного потенциала лингвистической составляющей этого феномена, фундаментальной базой которого является актуализация эмоционально-эстетической компоненты коммуникации. Особый интерес представляют переводческие решения при работе с подобными текстами.

Ключевые слова: эмоционально-эстетическая компонента, религиозный текст, перевод.

Abstract. Dissemination of the newest spiritual movements and the growth of their followers require analyzing the manipulative potential of the linguistic aspect of this phenomenon which is fundamentally based on emphasizing emotional and aesthetic components of communication. Most interesting is to reveal some peculiar challenges for translators of such texts.

Keywords: religious discourse, emotional and aesthetic components, translation.

В настоящее время всё большее распространение получают новые религиозные движения, многие из которых появились в Индии в середине XX века. Среди них такие как ИСККОН (Международное

общество сознания Кришны), Ананда Марга, культ Сатья Саи Бабы, сахаджа-йога и др. [www.sektainfo.ru]. В связи с неуклонным ростом популярности этих духовных учений в России, актуальной является проблема изучения лингвистической составляющей проповеди духовных наставников этих религиозных направлений с английского языка (один и двух официальных языков Индии, подавляющая часть проповедей ведется на этом языке) на русский.

Неотъемлемым элементом религиозной проповеди выступает эмоционально-эстетический компонент, поскольку одной из основных коммуникативных функций данного вида текстов (наряду с богослужебной, нравоучительной и религиозно-образовательной) является функция эмоционального воздействия [Ушаков 2009, с. 153].

По мнению В.И. Шаховского, именно эмоции выступают «мотивационной основой сознания, мышления и социального поведения», а благодаря эмоциональному выбору говорящего задается стилистика речи [tverlingua.ru/archive/012/shakhovsky_03_12.htm]. При этом эмотивная функция языка позволяет человеку выражать свои чувства и переживания [Маслова 2011, Якобсон 1975].

Эстетическая функция связана с установкой на творчество и проявляется, «как только говорящий начинает обращать внимание на внешнюю форму своей речи» [Никитина 2008, с. 2; Шмелев 1977, с. 36].

Таким образом, перед специалистом, работающим над переводом проповеди, стоит конкретная задача – сохранить эмоционально-эстетический компонент и воссоздать намерение адресанта средствами принимающего языка.

В данной статье для лингвистического анализа был выбран отрывок проповеди «Love» («Любовь») одного из наиболее популярных лидеров движения ИСККОН Радханатха Свами,

размещенной на канале YouTube "Veda.Co.Ua" (06.04.2016г.). Текст оригинала проповеди и её перевода на русский язык был рассмотрен в нескольких языковых аспектах: лексическом, морфологическом (выбор грамматических форм), синтаксическом.

Анализ лексического наполнения религиозного текста представляет собой значительный интерес, поскольку лексические единицы эксплицитно отражают основные ценностные установки говорящего. Так, например, лексемы "*corporation*", "*billionaire*", "*money*" в противопоставлении с лексическими единицами "*love*", "*joy*", "*God*" очевидно приобретают контекстуально обусловленную негативную коннотацию, несмотря на свою общеязыковую семантическую нейтральность.

Особую роль в религиозном тексте играют лексические единицы, описывающие религиозные реалии и концепты: "*...the supreme one God, the father and mother of everyone*", "*a dharma and true spirituality*", "*atma*", "*eternal soul*", "*Bhagavad Gita*", "*satchitananda*", "*infinite love*", "*spirit*", "*divine*", "*illumination*", "*commandment*", "*absolute truth*" и др. При переводе текста переводчик должен определить принципиальные приемы работы с такого рода лексическими единицами, многие из которых являются ключевыми для конкретного текста. В переводе анализируемого текста помимо варианта стилизации под цитирование библейского текста («*Возлюби Бога своего своим сердцем, своей всей душой*»), встречается фрагмент текста, переданный способом транскрибирования/транслитерирования при переводе с санскрита («*В Бхагавад Гите Кришна говорит: «Йада йада хи дхармасйа...»*»).

Следует отметить, что часто проповедник ведет своего рода диалог со слушающей его аудиторией, одновременно отождествляя

себя с ней. Это выражается через употребление местоимений «we», «our» и «us»: «*to remind **us** what **we** have forgotten*», «*due to disconnection with **our** true self*», «*if **we** simply think*» и др. Очевидна необходимость выбора переводчиком соответствий в принимающем языке.

Значительный интерес представляет инвентарь видо-временных форм глагола. В ходе работа с указанным текстом была выявлена определенная закономерность их употребления: основными формами глагола являются **Present Simple** и **Present Continuous**. Данные глагольные формы доминируют на протяжении всего текста: «*people **are meant** to use things and love people*», «*this physic body **is** always **changing***», «*the origin of love that we **are seeking**...*», “*but unfortunately we **become distracted** and we **love** things and **use** people to get them or keep them*” и пр.

Характерное для английского языка явление согласования времен при передаче косвенной речи также не в полной мере проявляется в анализируемом тексте, что создает впечатление некой вневременной истинности афористичных по своей сути тезисов: «*He said money **cannot buy** love*», «*He said it's so true!*». Пересказ притчи о мускусном олене, так и не нашедшего источник аромата мускуса, источаемого его собственной железой, также происходит в настоящем времени: «*and the deer **smells** it... and he **wants**... and he **spends**... and it **dies***», «*he **spends** the whole life searching...*».

Одним из основных стилистических приёмов, представленных в данном тексте, является использование разного рода повторов (как лексических, так и синтаксических), что позволяет акцентировать ключевые концепты: «*Things **can give no pleasure to the heart**. Only love **can give pleasure to the heart***», «*the greatest **happiness**, the only true*

happiness», «...*seeing through eyes, hearing through the ears*». Наличие такого рода повторов требует особого внимания переводчика.

Особое значение имеют в религиозном тексте (и, в частности, в тексте проповеди) приобретающие образные сравнения: «*the absolute truth is the origin of everything, the father and mother, the source of all material...*». Перевод таких фрагментов текста, несомненно, требует внимания к сохранению не только образности, но и ритмической организации текста.

Исходя из всего вышеизложенного, становится очевидным, что проблема сохранения эмоционально-эстетического компонента при переводе текста проповеди весьма актуальна и требует углубленного изучения.

Библиографический список

1. Маслова В.А. Введение в языкознание: методические рекомендации. – Витебск: УО «ВГУ им. П.М. Машерова. – 2011. – 47с.
2. Мечковская Н.Б. Социальная лингвистика: пособие для студентов гуманитарных вузов и учащихся лицеев. – 2-е изд., испр. – М.: Аспект Пресс, 2000. – 207с.
3. Никитина Н.В. Эстетическая функция художественного стиля // Вестник Чувашского университета. – 2008. – С. 168-172.
4. Публичное выступление Радханатха Свами «Любовь» <https://www.youtube.com/watch?v=6NTbbruw-y4> (дата обращения: 15.09.2017г.)
5. Сектаинфо. [Электронный ресурс] URL: <http://www.sektainfo.ru/sekty-i-kulty/spravochniki-po-sektam/religii-i-sekty-v-sovremennoy-rossii/> (дата обращения: 15.09.2017г.)

6. Ушаков В.В. Проповедь как разновидность публичного выступления // Вестник МГОУ. – 2009. – №2. – С. 152-159.

7. Якобсон Р. Лингвистика и поэтика // Структурализм: за и против. – М.: 1975. – С. 193-230.

8. Шаховский В.И. Лингвистика эмоций. [Электронный ресурс] URL: http://tverlingua.ru/archive/012/shakhovsky_03_12.htm (дата обращения: 15.09.2017г.)

9. Шмелёв Д.Н. Русский язык в его функциональных разновидностях (к постановке проблемы). – М.: Наука, 1977. – 166с.

Электронное научное издание

**ЛИТЕРАТУРОВЕДЕНИЕ И ЯЗЫКОЗНАНИЕ:
СОВРЕМЕННЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ И
ТРАДИЦИИ**

сборник научных трудов по материалам I Международной научно-
практической конференции

18 сентября 2017 г.

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к сотрудничеству
обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов

ULYSSES

THE GREAT
GATSBY

LOLITA

BRAVE
NEW WORLD

DARKNESS
AT NOON

SONS AND
LOVERS

THE GRAPES
OF WRATH

UNDER THE
VOLCANO

THE WAY OF
ALL FLESH

1984

AN AMERICAN
TRAGEDY

JOYCE

F. SCOTT
FITZGERALD

V. NABOKOV

ALDOUS
HUXLEY

ARTHUR
KOESTLER

D. H.
LAWRENCE

JOHN
STEINBECK

MALCOLM
LOWRY

SAMUEL
BUTLER

GEORGE
ORWELL

THEODORE
DREISER

ISBN 978-1-370-53850-8



9 781370 538508

Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 1,7. Тираж 100 экз.

Издательство НОО Профессиональная наука
Нижний Новгород, ул. Ломоносова 9, офис 309
Издательство Smashwords, Inc. 15951 Los Gatos
Blvd., Ste 16, USA