

В красном кодексе поведения советы побуждают человека стать альтруистом и переживать событие в дар-ощущении: бескорыстно делиться с другим, поддерживать иное:

*Умей делиться счастьем с другими. Умей поддерживать разговор.*

**Оранжевая система** овещается советами-предостережениями, советами с оттенком замечания. Такого рода «обжигающие советы» отграничивают стереотип отчуждения плохого в поведении и дают заряд полемического задора, побуждают к самоконтролю и самореализации:

*Не показывай плохого настроения на людях, это отвернёт от тебя людей. Не будь надоедливым. Не показывай неприязнь к собеседнику стремись говорить на темы, интересные твоему собеседнику, а не только тебе... Не плюй в колодец, пригодится воды напиться. Отстаивай свою точку зрения. Будь собой.*

**Желтая система** включает «жаркие советы» – распоряжения и советы-инструкции или распоряжения.

*Не жди активности от другого, сам иди в атаку. Говори достаточно громко, но не очень. Развивай тему постепенно, захватывая собеседника. Нужно говорить чётко. Будь проще, и люди к тебе потянутся. Не будь эгоистом. Следи за репутацией.*

В **зелёной системе** фиксируются застывшие советы с оттенком догматического предписания:

*Склони человека к общению. Общайся с влиятельными людьми. Не будь хуже других. Веди себя прилично.*

Следует подчеркнуть, что зелёная система почти исключает советы. Вероятнее всего, это связано с тем, что конструкции, используемые в ней, выражают наглядно-предметный код по типу панорамного взгляда на мир вне учёта мотивов повелительного и сослагательного наклонения. В нисходящем модусе бытия прагматизм повседневного сознания носит оттенок навязчивости отнюдь не созидающего характера.

### **Выводы**

В статье смоделировано представление о возможностях применения категории обратимости к анализу фактов проявления речевой деятельности.

Речевые акты способны конструировать способ бытия субъекта в мире возможностей, конструируют образы и представления, являются побуждающей силой для свободной, активно-действенной стратегии поведения.

Конструирование способов бытия на основе созидающего и «сберегающего нечто» действий требует своих дальнейших исследований.

УДК 811.161.1-25-047.37

## **ЦЕННОСТЬ АКТА ВЫСКАЗЫВАНИЯ КАК ДОМИНАНТЫ РЕЧЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ОПЫТ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ)**

*Копытко В. А.*

**Учреждение образования**

**«Гомельский государственный медицинский университет»**

**г. Гомель, Республика Беларусь**

### **Введение**

В статье предлагается вариант методики описания речевой деятельности, уточняется понятие позиции субъекта в мире возможностей, где ценность акта высказывания становится доминантой для формирования образа.

### **Цель**

Предъявление конструктивных возможностей акта совета на основе учета базы данных эксперимента. Автор выражает надежду, что обеспечение условий для осмыс-

ления специфики совета в мире конструирования фрагмента общей картины речевой деятельности сможет решить важнейшую практическую задачу по стимулированию активной позиции обучающихся.

#### ***Материал и методы исследования***

Речевой материал извлечен и отрефлексирован в ходе психолингвистического эксперимента с помощью и на основе фонда наличного знания обучающихся русскому языку как иностранному. Используются экспериментальные методы исследования, при демонстрации знаний используется метод дихотомического анализа.

#### ***Результаты исследования и их обсуждение***

Двадцати туркменским студентам второго курса в ходе спонтанно возникшего обсуждения тем речевого этикета в рамках времени кураторского часа было предложено обсудить тему «Знакомство» в аспекте выражения намерения «сохранить и поддержать знакомство» в ситуации общения между сверстниками. После того как тема была выбрана и студенты согласились с тем, что она действительно нужна и полезна для рассмотрения, предлагается самостоятельно и без предварительного обсуждения в группе записать по два совета одному из своих знакомых.

По ходу эксперимента оговаривалось, что *«мы советуем не то, как начать знакомство, а то, как его сохранить и поддержать»*. В данном случае интенция добывающего действия «сохранить и поддержать нечто» была закреплена в одной из конструкций совета, как акта коммуникации. Следует отметить, что знаний «по описанию» совета в грамматике не приводится, студентам разрешалось включать спонтанность речи вкупе с интуицией: «говорить то, что говорится» и «советовать то, что советуется».

После пяти минут обдумывания каждый студент сформулировал и записал два своих совета. В дальнейшем они были пронумерованы и поочередно зачитаны вслух. Задача респондентов заключалась в том, чтобы оценить важность совета по пятибалльной шкале, где символу 5 приписывалось значение *«Это мне очень важно»*, 4 — *«Это мне важно»*, 3 — *«Это что-то среднее между важным и не важным»*, 2 — *«Это мне не так уж и важно»*, 1 — *«Это мне совсем не важно»*. Предполагалось, что избранная форма предъявления значения оптимальным образом способна, как мы потом убедились, выделить ментальное состояние респондентов оценивания, соотнести и скорректировать личностный опыт со смежным, групповым.

Последующий этап эксперимента — суммирование и усредненное оценивание советов группой, что позволяет выделить ранг их важности.

Изложение материала в статье проводится с учетом степеней значимости речевых актов совета по мере убывания порядка важности. Их проверка и оценивание в каждом конкретном случае может различаться. Вместе с тем читатель может скорректировать свое поведение с учетом зафиксированной точки зрения.

С точки зрения методологии материал проходит проверку на подлинность данных. Определены четыре уровня важности, каждому из которых соответствует особое состояние субъекта речевой деятельности (уравновешенное, критическое, возмущенное, инерционное), позиция в общении (открытая — закрытая), отношение к объекту (контактное — дистанцированное). Результатом становится выделение четырех модусов бытия (сокращение: МБ) в мире неотчуждаемой речевой деятельности.

1. **Открыто-контактный МБ.** Доминантой выступает модальность следовать предписаниям норм в морально-этической сфере поступка с использованием стереотипа благожелательного отношения к партнеру по коммуникации.

(1) *Умей поддержать разговор.* (4,87)

(2) *Научись делиться и счастьем, и несчастьем.* (4,87)

(3) *Счастье — как поцелуй, чтобы насладиться им, его нужно с кем-то разделить.* (4,85)

- (4) *Если проигравший улыбается, победитель теряет вкус победы.* (4,85)
- (5) *Черепаха движется вперед, если высовывает голову наружу.* (4,57)
- (6) *Не дайте ссорам разрушить вашу дружбу.* (4,57)
- (7) *Старайся делать то, что хотел сделать.* (4,57)
- (8) *Уважайте друг друга.* (4,5).

Показательна реакция студентов на данную группу: советы оцениваются ими как «мудрые слова». Предметно-смысловое наполнение предложений раскрывается в рамках действия метафор «общение — «школа» и «общение — «поле сражений». В указанную группу включаются высказывания с элементами притчи, иносказания с компонентами интуитивно-образного кода для передачи ценных сведений. Так создается представление, способное побуждать к определенным состояниям, поступкам и действиям, созидающим, а не разрушающим общение.

Потенциально указанная группа включает интенцию активной позиции адресата в смысловой сфере действия речевых актов совета: сообщение переживается в специализированном ментальном ощущении тяги ко «всему хорошему», в отстранении от «всего плохого», тяги к инстинктивным проявлениям счастья. Логико-рассудочный канал передачи информации проявлен «как бы» выводами и умозаключениями с позиций житейского опыта и здравого смысла. Приведенные советы утверждают паритетную форму коммуникации «*делать что-либо сообща*», «*развивать общение, не стоя на месте*» (образ черепахи), «*вносить свой вклад в общение и делиться своим опытом*» (стереотип альтруиста).

2. Открыто-дистантный МБ. В данном случае переживания события заметна тенденция перехода к пропозициям смежного ряда впечатлений, которое, на наш взгляд, мотивировано критическим состоянием адресата совета, поскольку пропозиции содержат почти полное отсутствие необходимых условий для перехода в область «всего хорошего»: наличия общих тем, мягкой формы выражения мнения, принятия критики, умений защищать свою позицию в общении, ценить людей, отсутствие необходимых волевых качеств, перехват инициативы в роли «Болтун». Все замыкается стереотипом совета с оттенком порицания адресата с актуализацией «неблагорасположения» к разрушающим коммуникацию объектам: зависть, наглость, речевая агрессия, антипатия, отчаяние.

- (9) *Ищите интересующие вас обеих темы.* (4,42).
- (10) *Не бойся высказывать свое мнение, но только не в грубой форме, а мягко.* (4,42).
- (11) *Не закрывай рот тем, кто открывает тебе глаза.* (4,42).
- (12) *Самая лучшая защита – улыбка.* (4,42).
- (13) *Будь всегда честным и верным* (4,37)
- (14) *Цените людей, которые приходят в те моменты, когда плохо не им, а вам.* (4,28).
- (15) *Цени время: дни уходят невозвратно.* (4,28)
- (16) *Учитесь радоваться без алкоголя, мечтать без наркотиков, общаться без интернета.* (4,28)
- (17) *Будь рядом не только в счастливое время, но и в тяжелые времена* (4,25).
- (18) *Будь надежным человеком.* (4,14)
- (19) *Нужно уметь отказывать людям, у них есть свойство — наглеть* (4,14)
- (20) *Нужно уметь отказывать людям, у них есть свойство наглеть* (4,14)
- (21) *Не завидуй своему знакомому* (4,12)
- (22) *Не болтай о себе* (4, 00)
- (23) *Не забывай о симпатии* (4,00)
- (24) *Никогда не расстраивайся и всегда иди вперед.* (4,00)
- (25) *Никогда не отчаивайся* (4,00)
- (26) *И уважайте, и желайте всегда самого лучшего.* (3,87)
- (27) *Не будь эгоистом.* (3,87)

- (28) *С незнакомыми людьми познакомься, а со знакомыми подружись* (3,85)
- (29) *Попытайся быть умнее своих врагов.* (3,85)
- (30) *Поддерживайте отношения.* (3,75)
- (31) *Всегда будь честным* (3,75)
- (32) *Будь честен с собой и признай, если слишком много болтаешь.* (3,71)
- (33) *Будь внимательным собеседником.* (3,62)

3. Закрыто-контактный МБ. В этой группе представлена модальность сомнения, граничащая с возмущением теми действиями, которые содержат угрозу выхода из коммуникативного события «быть, находиться в хороших отношениях». Вектор нисходящей перспективы коммуникации «опредмечен» фактами плохой репутации, обмана, утраты доверия к людям, отказа хорошо относиться к своему делу.

- (34) *Никогда не обманывай* (3, 37)
- (35) *Следите за репутацией* (3,37)
- (36) *Хорошо учись* (3,12)
- (37) *Расширяйте круг общения* (3,00)
- (38) *Доверяйте всегда друг другу* (2,62)
- (39) *Слушайте его/ее до конца, чтобы знать, что он/она хочет сказать вам* (2,62)

4. Закрыто-дистантный МБ. Есть основание полагать, в этом способе коммуникации намерения в стремлении «быть, стать другим и тянуться к иному» инактивировано, а сам субъект как бы «останавливается в своем развитии». Такого рода рассогласованность коммуникации исключает использование понятийного представления, а поведение замыкается стереотипами инерционного стереотипа поведения.

Инерционное и пассивное восприятие субъектом акта действия замечается респондентами, которые при групповом оценивании склонны воспринимать сообщение как бессмысленное.

- (40) *Будь счастлив. Всегда верь в людей* (1,62)

В проекции действия центростремительных интенций при конструировании целостного образа человека, которого, возможно спустя определенное время посадить на Марсе, совет нередко оказывается в группе пожеланий добра, красоты любви «*всем уходящим в небо от лица матерей, их взрастивших*».

#### **Выводы**

В статье находит экспериментальное подтверждение допущение о различных степенях и уровнях сенсорного, а также логико-рассудочного восприятия объекта.

Выделенные модусы бытия субъекта речевой деятельности детерминированы категорией ценности акта высказывания, что в свою очередь требует более скрупулезного описания.

Важнейшим результатом работы является конструирование образа человека, переживающего событие «знакомство».

Целостный подход инициирует переход в позицию «быть активно действующим лицом», творящим новую и необыденную реальность бытия, что представляет собой суть потенциала действия речевых актов.

УДК 811.111'373.613:61

## **УПОТРЕБЛЕНИЕ АНГЛИЦИЗМОВ В МЕДИЦИНЕ**

*Корниченко М. Ю.*

**Учреждение образования**

**«Гомельский государственный медицинский университет»**

**г. Гомель, Республика Беларусь**

#### **Введение**

Множество английских слов вошли в русский язык. Некоторые напрямую, некоторые изменились. И те и другие относятся к одной группе — англицизмы. Англицизм — это слово или оборот речи в языке, заимствованный из английского языка.