

Слово *riço* (клюв) является переносом названия части тела птицы на аналогичную часть тела человека. Посредством метафоры передается информация, свидетельствующая о негативной эмоционально-психологической настроенности говорящего к адресату.

Метонимия, так же как метафора, «двулична», то есть способна усиливать эффект не только положительного, но отрицательного отношения адресанта к адресату.

Фатический смысл РА, который содержит обращение, выраженное метонимическим переносом, может иметь более сложный смысл, чем альтернатива положительное/отрицательное отношение к собеседнику.

*Doña Pepita.* — < ... > *Y usted, hombre del bastón, ¿no dice nada?*

*Ignacio.* — *Buenas noches.*

*(Д. П. — А вы, человек с палкой, ничего не скажете?/И. — Добрый вечер.)*

Обращение *hombre del bastón* подразумевает адресата и является переносом отличительных особенностей человека на всего человека. Представляется, что в него вкладывается более глубокий фатический смысл, который ≈ [*Вы — единственный ученик нашей специализированной школы, который, будучи неврочим, не желает прилагать усилия и расставать с палкой. Нам это не нравится.*]. Этот смысл выводится на основании контекста всего произведения.

Метафора и метонимия способны передавать положительный и отрицательный фатический смысл. На этом основании рассмотрение в рамках фатической функции некооперативного речевого поведения может считаться вполне правомерным.

## **ФОРМИРОВАНИЕ НАВЫКОВ ИЗМЕНЕНИЯ УБЕЖДЕНИЙ В КОНТРАДИКТОРНОМ ДИСКУРСЕ У СТУДЕНТОВ-МЕЖДУНАРОДНИКОВ**

*Туркина О. А., Белорусский государственный университет*

Дискурс конфронтации (противостояния) подразумевает поляризацию взглядов, мнений, целей, картин мира адресанта и адресата и в силу этого данный тип дискурса обладает рядом характерных особенностей. Некоторые исследователи называют этот тип дискурса контрадикторным. Контрадикторный дискурс определяется как «такой вид языкового взаимодействия индивидов, в котором интенция адресанта вступает в конфликт с интенцией адресата». В основе этого типа дискурса лежит «конкуренция мнений, знаний, стремление партнеров утвердить свои знания и т. д.». Данный аспект взаимодействий индивидуумов представляется очень важным и охватывает все сферы человеческой деятельности. Особенно важное значение умение эффективно и профессионально взаимодействовать на международном уровне приобретает для будущих специалистов в области международных отношений, чья будущая профессия ориентирована на поиски и достижение единодушия, выработки совместных решений, поиски общего языка с зарубежными коллегами и оздоровлению международной ситуации в целом.

Глобальной целью в дискурсе конфронтации является сделать собеседника своим единомышленником. С точки зрения целесообразности вступления в конфронтацию, в большинстве случаев дискурс конфронтации ориентирован на разрешение спора. Наиболее эффективным способом убедить враждебно настроенного адресата является убедительная аргументация.

Модель контрадикторного стратегического дискурса (дискурса конфронтации) представляет собой многоуровневую структуру, объединяющую все виды лингвистических и нелингвистических знаний. Прагматическая модель данного дискурса, в свою очередь, представлена двумя уровнями: верхним и нижним. Верхний уровень этой модели содержит обобщенное представление об определенном типе речевого взаимодействия, а нижний уровень включает в себя частные, конкретные ситуационные модели речевого взаимодействия (несогласие, неприятие, возражение, опровержение той или иной точки зрения, отказ выполнять инициируемое действие и т. д.).

Язык является одним из ключевых компонентов, из которых строится внутренняя модель каждого. Слова одновременно и отражают наш опыт, и формируют его. Также посредством языка можно влиять на формирование своей картины мира и передачу ее собеседнику. Альфред Кожибски, основатель общей семантики, сформулировал принцип, согласно которому картины мира людей различаются между собой, невозможно найти двух людей с абсолютно идентичными картинами мира. Это объясняется тем, что любая картина мира отлична от самого мира. По мнению Кожибски, чрезвычайно важно учить людей осознавать и расширять свои языковые возможности, чтобы достигать успеха в коммуникации. Вместе с Бэндлером и Гриндером он признавал, что именно наши карты мира определяют то, как мы реперезентируем мир, а вместе с ним и наших оппонентов, как мы реагируем на них и их действия и вырабатываем стратегии своего поведения. Таким образом, более успешным в коммуникации (особенно это важно в конфликтной ситуации) оказывается тот, кто обладает полной репрезентацией (моделью) ситуации и в рамках которой видят более широкий спектр возможностей.

Каждый коммуникант обладает своей моделью ситуации, которую он считает истинной и он вынужден продумывать стратегию построения собственного речевого действия, основываясь на своих гипотезах о собеседнике, его модели ситуации, включая и такие параметры, как уровень его образованности, информированности, социально-ролевые, психологические, возрастные, профессиональные и другие характеристики.

Идеальная модель разрешения споров не носит законченного характера, а является промежуточным состоянием в непрерывном процессе интеллектуального развития. Для того, чтобы решать споры способом, который приемлем с разумной точки зрения, обмен мнениями между собеседниками должен проходить в форме дискуссии, где участники дискуссии должны приводить утверждения, в которых утверждаемая точка зрения критикуется или защищается. Именно это Ф. Х. ван Еемерен называет аргументативной дискуссией.

В спорах и дискуссиях нет ничего опасного, скорее всего, они являются иллюстрацией того культурного разнообразия, которое существует в социуме. Но все же необходимо устранять расхождения во мнениях, даже если это означает возникновение новых разногласий. Для устранения этих разногласий необходимо максимально четко изложить свою точку зрения, т. е. грамотно вербализовать ее. В случае вербализации точки зрения расхождение во мнениях принимает различимые формы, и каждый имеет возможность определить для себя, по поводу чего возникает разногласие. Достижению данной цели способствует использование эффективных вербальных структур, которые помогают создавать новые, расширяющие наши возможности убеждения и изменять убеждения, ограничивающие нас самих и убеждения наших оппонентов. В таком случае изменение убеждений противников и привлечение их на сторону союзников не будет сложным и трудоемким делом, сопровождающимся борьбой и конфликтами, а станет естественным процессом принятия решения, в правильности которого уверены конфликтующие стороны и каждая из которых видит в этом пользу для себя.

## **ЛИНГВОСТРАНОВЕДЧЕСКИЙ АСПЕКТ В ОБУЧЕНИИ НОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ КАК ЯЗЫКУ СПЕЦИАЛЬНОСТИ**

*Холодинская И. И., Международный университет «МИТСО»*

Стремление к коммуникативной компетенции, как к конечному результату обучения, предполагает не только владение соответствующей иноязычной техникой (т. е. языковую компетенцию студентов), но и усвоение колоссальной неязыковой информации, необходимой для адекватного обучения и взаимопонимания, потому что последнее недостижимо без относительного равенства основных сведений обучающихся об окружающей действительности. Заметное различие в запасе этих сведений у носителей разных языков в основном определяется различными материальными и духовными условиями существования соответствующих народов и стран, особенностями их истории,