

Міністерство освіти і науки України  
ННВК «Всеукраїнський науково-навчальний консорціум»  
Вінницький національний аграрний університет  
Технологічно-промисловий коледж ВНАУ  
Могилів-Подільський технолого-економічний коледж ВНАУ  
Ладижинський коледж ВНАУ  
Чернятинський коледж ВНАУ  
Немирівський коледж будівництва та архітектури ВНАУ  
Верхівський сільськогосподарський коледж  
Факультет менеджменту та права



# МАТЕРІАЛИ

Всеукраїнської науково-практичної  
інтернет-конференції викладачів і студентів

## *МОВА, КУЛЬТУРА ТА ОСВІТА*

(посвідчення № 65 від 09 лютого 2018 року УІНТЕІ)

19 квітня 2018 року

м. Вінниця

Міністерство освіти і науки України  
ННВК «Всеукраїнський науково-навчальний консорціум»  
Вінницький національний аграрний університет  
Технологічно-промисловий коледж ВНАУ  
Могилів-Подільський технолого-економічний коледж ВНАУ  
Ладизинський коледж ВНАУ  
Чернятинський коледж ВНАУ  
Немирівський коледж будівництва та архітектури ВНАУ  
Верхівський сільськогосподарський коледж  
Факультет менеджменту та права



Всеукраїнський науково-навчальний консорціум  
Ukrainian scientific-educational consortium



**МАТЕРІАЛИ ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ  
КОНФЕРЕНЦІЇ ВИКЛАДАЧІВ І СТУДЕНТІВ**

**МОВА, КУЛЬТУРА та ОСВІТА**

(посвідчення № 65 від 09 лютого 2018 року УІНТЕІ)

**19 квітня 2018 року**

**ВІННИЦЯ – 2018**

**ВСЕУКРАЇНЬСЬКА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ**  
**«МОВА, КУЛЬТУРА та ОСВІТА»**

**УДК 81(082)**

**ББК 81я5**

**М 74**

**Мова, культура та освіта** : матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції викладачів і студентів / Гол. ред. Калетнік Г.М. – Вінниця : ВНАУ, 2018. – 19 квітня. – 256 с.

***Організаційний комітет конференції***

**КАЛЕТНИК Григорій Миколайович** – доктор економічних наук, професор, академік НААН України, президент університету, голова організаційного комітету.

**МАЗУР Віктор Анатолійович** – кандидат сільськогосподарських наук, доцент, ректор університету, заступник голови організаційного комітету.

**ГОНЧАРУК Інна Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент, проректор з наукової роботи.

**ГУНЬКО Ірина Василівна** – кандидат технічних наук, доцент, проректор з науково-педагогічної, інноваційної діяльності та роботи з відокремлених структурних підрозділів, віце-президент ННБК «Всеукраїнський науково-навчальний консорціум».

**МЕЛЬНИЧУК Ольга Федорівна** – доктор юридичних наук, професор, декан факультету менеджменту та права.

***Виконавчий комітет конференції***

**ЦУРКАН Олег Васильович** – к. т. н., доцент, директор Ладижинського коледжу ВНАУ.

**КУЧЕРЯВИЙ Віталій Петрович** – д. с.-г. н., професор, в.о. директора Чернятинського коледжу ВНАУ.

**БУДЯК Руслан Володимирович** – к. т. н., доцент, директор Технологічно-промислового коледжу ВНАУ.

**КАЗЬМІР Валентина Анатоліївна** – директор Могилів-Подільського технолого-економічного коледжу ВНАУ.

**КОНДРАТОВА Марина Володимирівна** – директор Немирівського коледжу будівництва та архітектури ВНАУ.

**КУШНІР Олександр Михайлович** – к. с.-г. н., директор Верхівського сільськогосподарського коледжу ВНАУ.

**ТИМКОВА Валентина Андріївна** – завідувач кафедри української та іноземних мов, к. ф. н., доцент, заступник голови організаційного комітету.

**ГОЦУЛЯК Юрій Вікторович** – к. ю. н., старший викладач кафедри права.

**ГОНЧАРУК Тетяна Вікторівна** – к. е. н., доцент, учений секретар, в.о. завідувача відділу аспірантури і докторантури.

**СІЛКО Ірина Миколаївна** – головний бухгалтер університету.

*Друкується за ухвалою вченої ради факультету менеджменту та права Вінницького національного аграрного університету (протокол № 8 від 25.04.18)*

## ЗМІСТ

<b>Бойко А.А., Ярмолюк О.Ю.</b> КУЛЬТУРА МОВЛЕННЯ У СФЕРІ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЙБУТНЬОГО ЕКОНОМІСТА.....	7
<b>Бойчук В.Ф.</b> ПРОЕКТНА МЕТОДИКА ЯК ЗАСІБ ОПТИМІЗАЦІЇ НАВЧАННЯ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ.....	12
<b>Вінницька Н.О., Пилипак Б.Ю.</b> ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНЦІЇ ДЛЯ СТАНОВЛЕННЯ СПЕЦІАЛІСТА В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	18
<b>Войцехівська І.С., Ільєва О.П., Риженко М.В.</b> ЗАСТОСУВАННЯ КРЕАТИВНОЇ ТЕХНОЛОГІЇ НА ЗАНЯТТЯХ СЛОВЕСНОСТІ – ВИМОГА СУЧАСНОГО ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ.....	22
<b>Voloshyna O.V., Zhykotanska V.V.</b> THE ROLE OF THE TOP MANAGER IN A COMPANY.....	29
<b>Voloshyna O.V., Kozak M.M., Papayan A.D.</b> CRIME RATE IN THE CITIES OF THE WORLD WITH THE GREATEST CRIME.....	35
<b>Voloshyna O.V., Pelekh V.I.</b> MAIN BUSINESS QUALITIES OF THE LEADER.....	43
<b>Гаврилюк Н.М.</b> ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ В ДЕРЖАВНИХ УНІВЕРСИТЕТАХ США.....	50
<b>Нарнык А.А.</b> INTERACTIVE METHODS OF TEACHING A FOREIGN LANGUAGE AT HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS AS AN EFFECTIVE WAY TO MASTER STUDENTS' COMMUNICATION SKILLS.....	58
<b>Нерасымчук К.Л., Кравець Р.А.</b> SYMBOLISM – THE UNIVERSAL LANGUAGE OF ALL PEOPLE.....	65
<b>Нолоhots К.М., Кравець Р.А.</b> YOUTH SUBCULTURES IN TEENAGERS' LIFE.....	70

<b>Горбатюк Р.М., Волкова Н.В.</b> ПРОФЕСІЙНО-ПЕДАГОГІЧНІ ВМІННЯ В СИСТЕМІ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ІНЖЕНЕРІВ-ПЕДАГОГІВ НА ОСНОВІ КОМПЕТЕНТНІСНОГО ПІДХОДУ.....	74
<b>Дудікова Л.В.</b> ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНО- ЕТИЧНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ЛІКАРІВ У ПРОЦЕСІ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ.....	77
<b>Заїка Л.С., Касніч Г.Г.,</b> ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ОПРАЦЮВАННЯ ДИСКУСІЙНИХ ПИТАНЬ НА ЗАНЯТТЯХ УКРАЇНСЬКОЇ ЛІТЕРАТУРИ....	83
<b>Іlnitskyi V., Dovhan L.I.,</b> MODERN PRACTICES OF SOIL CONSERVATION.....	91
<b>Ільчук В.В.</b> ФОРМУВАННЯ НАУКОВО-ПЕДАГОГІЧНОЇ КУЛЬТУРИ ВИКЛАДАЧА АГРАРНОГО ВНЗ.....	93
<b>Іlchuk D.R., Habriichuk L.E.</b> SMARTPHONE USE IN LEARNIN ENGLISH.....	100
<b>Зелінський Т.І., Самойлова С.М.</b> ОРГАНІЗАЦІЇ СТУДЕНТСЬКОГО САМОВРЯДУВАННЯ В АКАДЕМІЧНІЙ ГРУПІ.....	106
<b>Кириленко В.В., Кириленко Н.М.</b> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ УМІНЬ СПІЛКУВАННЯ АНГЛІЙСЬКОЮ МОВОЮ У СТУДЕНТІВ ЗАСОБАМИ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	112
<b>Korchun V., Marchuk Yu., Matiienko O.S.</b> WHAT IS INSURANCE.....	119
<b>Кравець Р.А.</b> СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ ПЕДАГОГІЧНОЇ ТЕХНОЛОГІЇ ФОРМУВАННЯ ПОЛІКУЛЬТУРНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ СТУДЕНТІВ АГРАРНИХ ЗВО.....	122
<b>Лавренчук О.В.</b> ІНТЕРАКТИВНІ МЕТОДИ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЄВОСТІ ЗНАНЬ..	133

**ВСЕУКРАЇНЬСЬКА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ  
«МОВА, КУЛЬТУРА та ОСВІТА»**

**Лебедєва Н.А.**

ІНТЕРІОРИЗАЦІЯ ЯК СКЛАДОВА ФОРМУВАННЯ ЦІННОСТІ ЗНАНЬ  
У ПРОЦЕСІ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНЬОГО ФАХІВЦЯ АГРАРІЯ.....139

**Лебедь Ю.Б.**

ФОРМУВАННЯ ТВОРЧИХ ЗДІБНОСТЕЙ СТУДЕНТІВ-ФІЛОЛОГІВ  
ЗАСОБАМИ ОСОБИСТІСНО-ЗОРІЄНТОВАНОГО НАВЧАННЯ.....143

**Максімова І.М., Галушак Л.Б., Соляр Л.В.**

ВИХОВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ  
У НАШИХ ВИХОВАНЦІВ.....149

**Марценюк Н.А.**

ДІЯЛЬНІСТЬ МЕНЕДЖЕРА АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ  
В РИНКОВИХ УМОВАХ.....154

**Martsenyuk N.A., Pozur K.S.**

ENGLISH CUISINE.....163

**Nasonova N.A., Svershok A.V.**

STUDYING INNOVATIVE TECHNOLOGIES  
IN AUTOMOBILE INDUSTRIES.....166

**Мельник В.Г., Штогрін А.О.**

ТАРАС ШЕВЧЕНКО – НОСІЙ УКРАЇНСЬКОЇ КУЛЬТУРИ ТА  
ПАТРІОТИЧНОГО ВИХОВАННЯ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ.....169

**Moroz A.A., Kravets R.A.**

NEOLOGISMS IN THE ENGLISH LANGUAGE.....176

**Омелько М.А., Кордонська А.В., Кондрук А.М.**

РОБОТА КУРАТОРА НАВЧАЛЬНОЇ ГРУПИ  
В ПРОЦЕСІ АДАПТАЦІЇ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ.....180

**Polyarush O.V., Boyko Y.V.**

WAYS TO INCREASE THE EFFECTIVNESS  
OF A FOREIGN LANGUAGE LESSON.....186

**Похилюк О.М.**

ФОРМУВАННЯ ДОСЛІДНИЦЬКОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ  
СТУДЕНТІВ ФІЛОЛОГІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ.....192

---

**ВСЕУКРАЇНСЬКА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ  
«МОВА, КУЛЬТУРА та ОСВІТА»**

---

<b>Ребяк К., Тимкова В.А.</b> НАЦІОНАЛЬНА СПЕЦИФІКА ДІЛОВОЇ ЕТИКИ В РІЗНИХ КРАЇНАХ СВІТУ.....	199
<b>Рудницька Т.Г., Слободянюк А.А., Подолянчук К.В.</b> THE ROLE OF ENVIRONMENTAL EDUCATION IN FOSTERING STUDENTS' COMPETENCE AND INVOLVEMENT.....	203
<b>Скрипник Н.І.</b> КРЕАТИВНО-ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИХОВНОЇ РОБОТИ ВИКЛАДАЧАМИ КАФЕДРИ УКРАЇНСЬКОЇ ФІЛОЛОГІЇ ВІННИЦЬКОГО ГУМАНІТАРНО-ПЕДАГОГІЧНОГО КОЛЕДЖУ.....	209
<b>Тимкова В.А.</b> ПРОКСЕМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ НЕВЕРБАЛЬНОГО СПІЛКУВАННЯ МЕНЕДЖЕРА.....	219
<b>Тимошук М.В., Гаврилюк Н.М.</b> ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕКЛАДУ ЮРИДИЧНИХ ТЕРМІНІВ.....	226
<b>Торорівська М.Е., Kravets R.A.</b> THE ROLE OF A LANGUAGE IN THE NATIONAL CULTURE DEVELOPMENT.....	230
<b>Tulchak L.V. Stadnii O.Y.</b> TRADITIONS AND TERMINOLOGY OF THE COMMUNITY BEST.....	234
<b>Чорна С.А., Кордонська І.В., Бартко Ж.В.</b> ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНЦІЇ ЗАСОБАМИ ПРИРОДНИЧИХ ДИСЦИПЛІН.....	239
<b>Shcherbaniuk O., Mazun V., Matiienko O.S.</b> MODERN TRENDS IN BANKRUPTCY OF ENTERPRISES IN UKRAINE AND THEIR SOLUTIONS.....	246
<b>Яцишин О.М.</b> ІНТЕРАКТИВНІСТЬ НАВЧАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ЯК УМОВА УСПІШНОЇ ЛІНГВОДИДАКТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	249

УДК 81' 221-057.212

Тимкова В.А.,  
завідувач кафедри української  
та іноземних мов,  
Вінницький національний  
аграрний університет

## ПРОКСЕМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ НЕВЕРБАЛЬНОГО СПІЛКУВАННЯ МЕНЕДЖЕРА

*У статті розглянуті питання невербальних засобів спілкування, що недостатньо висвітлені в науковій літературі. Аналізується відповідна поведінка людей, яка нероздільно пов'язана з їхнім психічним станом. Певна увага приділена невербальним контактам з представниками деяких народів зарубіжних країн, коли їх зовнішні прояви не збігаються із загально визнаними. Подано висновок, що знання невербальних засобів ділового спілкування може суттєво допомогти передусім керівникам підприємств у процесі їх перемовин з бізнес-партнерами та в управлінні персоналом.*

**Ключові слова:** комунікація, мова, ділове спілкування, індивідуальність.

*The article deals with non-verbal means of communication that have not been researched yet. The appropriate behavior of people is analyzed that is inseparable linked with their mental state. Certain attention is paid to non-verbal contacts with representatives of some foreign countries peoples, when their external manifestations do not coincide with the generally acknowledged ones. It is concluded that the knowledge of non-verbal means of business communication can significantly help, above all, the managers of enterprises in the process of their negotiations with business partners and in the personnel management.*

**Key words:** communication, language, business communication, individuality.

**Постановка проблеми.** Невербальна комунікація – комунікація за допомогою немовних засобів (жести, міміка, паузи, манери, зовнішність). Психологами встановлено, що в процесі взаємодії менеджера до 80% комунікації здійснюється за рахунок невербальних засобів. Австралійський спеціаліст «з мови рухів тіла» А. Піз стверджує, що за допомогою слів передається лише 7% інформації, тоді як за допомогою звукових засобів (тон голосу, інтонація тощо) – 38%, а за допомогою міміки, жестів, пози – 55% [5].

Спілкування як живий процес безпосередньої комунікації



виявляє емоції тих, хто спілкується, утворюючи невербальний аспект обміну інформацією. Засоби невербальної комунікації як «мова почуттів» значно посилюють смисловий ефект вербальної комунікації, а за певних обставин можуть її змінювати. У діловій розмові вони мають часом більше значення, ніж слова. Для ділової людини винятково важливо, з одного боку, уміти контролювати свої рухи і міміку, а з іншого боку – розуміти мову жестів і міміку співрозмовника, правильно інтерпретувати їх. Неувага до невербальних засобів у діловому спілкуванні може дезорганізувати співрозмовника, якщо неправильно сприймати його міміку, жести, поведінку у типових ситуаціях або необачно самому поводитися.

До невербальних засобів учені відносять рухи тіла, жести (рухи рук, ніг), просторове поле між співрозмовниками, вираз очей та неправильність погляду, вираз обличчя, акустичні засоби (пов'язані з мовою і не пов'язані з нею), тактильні засоби (потиск рук, поцілунки), посмішка, косметика, реакції шкіри (почервоніння, збліднення), запахи (парфуми, алкоголь), одяг та його колір, манери та ін.

Суттєву допомогу у веденні справ менеджера можуть надати засоби невербального спілкування. Менеджерові необхідно розуміти психологічні особливості людей, закономірність рухів їхнього тіла, жестів рук, м'язів обличчя, виразу очей, висоти голосу тощо з метою набуття вміння передбачити поведінку співрозмовників. Дослідження цих питань становить мету зазначеної публікації. Такі знання неодмінно посприяють у виконанні професійних обов'язків всім, хто контактує з людьми, здійснюючи функції виховання, займається підприємницькою, правоохоронною чи управлінською діяльністю.

Відзначимо при цьому, що проблема інтерпретації невербальних аспектів міжособистісного спілкування має багатовікову історію. Проте детально дана проблема почала розроблятися лише в останні десятиліття в працях А.Б. Коваленко, Ч. Моріса, В.О. Лабунської [1], О.О. Леонтьєва,

Л.Е. Орбан-Лембрик, А. Піза [4; 5], Дж. Фаст та ін.

У сучасній літературі ще недостатньо розкриті всі складові зазначених засобів. Низка питань, пов'язаних з невербальною «мовою», має місце у народів деяких країн, причому значення яких

не збігається із загальноновизнаними. Тому-то завдання статті визначає розгляд національних особливостей та жителів інших країн з питань нетрадиційного спілкування.

Американський антрополог Едуард Т. Холл був одним з основоположників в галузі вивчення просторових потреб людини, і на початку шістдесятих років він запровадив термін “проксеміка”, дослівний переклад якого означає «близькість». Його дослідження в цій галузі призвели до нового розуміння наших взаємин з іншими людськими істотами.

Невербальна поведінка людини нероздільно пов’язана з її психічним станом і служить засобом його вираження. Це є показник прихованих від безпосереднього спостереження індивідуально-психологічних характеристик особистості. На цій основі розкривається внутрішній світ людини, здійснюється формування психологічного змісту спілкування та спільної діяльності.

У більшості народів виявлені спільні жести, які можна об’єднати в такі групи: *комунікативні* (жести привітання, прощання, привертання уваги, запитання, вдовolenня, заперечення і т.п.); *моральні*, тобто ті, що виражають оцінки і певні відхилення (жести схвалення, довіри і недовіри, розгубленості і т.п.); *описові* жести, які становлять суть лише в контексті словесного (мовного) висловлення.

Американськими вченими Ексліном і Л. Вінтерсом було доведено, що погляд завжди пов’язаний з процесом формування певного висловлювання або труднощами, пов’язаними з цим процесом. Коли людина формує думку, наприклад, вона найчастіше дивиться в сторону, а коли вона готова – на співбесідника. Фізіономічна маска – домінуючий вираз обличчя людини, що формується впродовж життя під впливом думок, які переважають, почуттів, ставлень. Одяг часто є свідченням професійної належності. Стиль одягу викликає у партнерів по спілкуванню очікування певного способу поведінки.

Жест – соціально сформований рух, що виражає певний психічний стан [4]. Жести людини дуже різноманітні. Вони можуть бути комунікативними (заміняють мовлення у спілкуванні і виконують самостійну функцію, наприклад, піднімання руки для привітання при зустрічі), жестами підкреслення (супроводжують

мовлення і посилюють його вплив), модальними (служать для вираження оцінки чи ставлення до ситуації). Міміка і жести розвиваються як суспільні засоби комунікації, хоч деякі елементи є природженими. На результат спілкування впливає міжособистісний простір, тобто дистанція між партнерами, їх розташування. Наприклад, виявлено, що чим тісніші стосунки між людьми, тим на меншій віддалі вони розташовуються в процесі спілкування. Водночас, дуже близька і занадто віддалена дистанції негативно позначаються на діловому спілкуванні.

У роботі В.О. Лабунської [1] підпадають загальному обговоренню питання про функції невербального спілкування. Кажучи про те, що невербальне спілкування в міжособистісній взаємодії поліфункціональне, автор вказує на ряд функцій, з яких відзначимо найбільш істотні на наш погляд. Отже, невербальне спілкування: 1) створює образ партнера по спілкуванню; 2) виступає як спосіб регуляції просторово-часових параметрів спілкування; 3) виступає як показник стосунків; 4) є індикатором актуальних психічних достатків особи; 5) виконує функцію економії мовного повідомлення; 6) виступає в ролі уточнення, зміни в розумінні вербального повідомлення, підсилює емоційну насиченість сказаного; 7) виконує функцію розрядки, полегшення, регулює процес збудження.

Класифікація засобів невербальної поведінки (спілкування) за В.О.Лабунською [1] побудована на базі основних атрибутів буття, матерії, загальних формах її існування – русі, часі, просторі. Згідно з даною схемою, в структуру невербального спілкування входять практично всі перераховані в інших класифікаціях підструктури невербальної поведінки, в основу яких покладені основні характеристики невербальних засобів, системи їх віддзеркалення і сприйняття (оптична, акустична, тактильна, ольфакторна), а також елементи даних систем і їх взаємозв'язок.

Приміром, науковці З. Мацюк та Н. Станкевич [2] пропонують такий поділ невербальних засобів: 1. Оптичні – жести, міміка, поза, хода, контакт очей, одяг. 2. Акустичні – темп мовлення, тембр, висота, сила голосу, паузи, інтонація. 3. Кінетичні – дотик, потиск руки, поцілунок, обійми. 4. Ольфакторні – запах тіла, запах

косметики. 5. Просторово-часові – відстань між співбесідниками, розміщення їх у просторі, тривалість контакту.

Слід відзначити, що невербальні засоби спілкування у менеджменті є не менш важливими, ніж вербальні. Деякі вітчизняні і зарубіжні вчені (А.Герасимчук, О. Тимошенко, Я. Шашкевич, Б.Добек-Островська та ін.) навіть вважають, що понад 50% комунікації між людьми здійснюється за допомогою невербальних засобів спілкування, які можуть підсилювати або, навпаки, послабити дію вербальних засобів. Так, невербальні засоби спілкування доповнюють і уточнюють вербальну форму спілкування, невербальні сигнали, такі, як характерний рух головою, що означає «так або ні», жест, знак можуть замінювати слова і вирази; невербальні сигнали (рухи, пози, міміка, жести) дають можливість виразити почуття й емоції в гіперболізованому плані: здивування, обурення, смуток, страх, радість, хоч насправді людина не переживає так сильно, як хоче продемонструвати це партнерові; невербальні сигнали-регулятори, які передаються поглядом в процесі зорового контакту, можуть бути задіяні для контролю і регуляції ділової бесіди, переговорів. Наприклад, час від часу партнери поглядом повідомляють один одного, що уважно слухають, що стимулює подальшу бесіду.

Погляд, його напрям, частота контакту очей – ще один з компонентів невербального спілкування. Напрямок погляду показує спрямованість уваги співрозмовника і разом з тим дає зворотний зв'язок, що показує те, як ставиться співрозмовник до тих чи інших повідомлень. Погляд використовується також для установлення взаємин. Коли людина прагне до встановлення більш теплих взаємин, він шукає погляд співрозмовника. Однак якщо хтось дивиться нам в очі занадто довго, то це насторожує.

За допомогою очей передаються найточніші і відкритіші сигнали з усіх сигналів міжособистісної комунікації, тому що вони займають центральне місце на обличчі людини, при цьому зіниці поводяться цілком незалежно.

При денному освітленні зіниці можуть розширюватися і звужуватися залежно від того, як змінюється ставлення і настрої людини від позитивного до негативного і навпаки. Коли людина

радісно збуджена, її зіниці розширюються в чотири рази більше порівняно з нормальним станом. Навпаки, сердитий, похмурий настрій змушує зіниці звужуватися, при цьому виходять так названі “очі-бусинки” чи “змійні очі”.

Основа для дійсного спілкування може бути встановлена тільки тоді, коли ви спілкуєтеся з людиною віч-на-віч. Якщо при спілкуванні з одними людьми ви відчуваєте себе затишно, то з іншими дискомфортно. Це зв'язано, головним чином, з тим, як вони дивляться на вас, яка тривалість їхнього погляду і як довго вони можуть витримати ваш погляд. Саме тому дуже важливо під час ділових бесід і переговорів контролювати вираз своїх очей [3].

Ваш погляд повинен зустрічатися з очима партнера близько 60–70% від усього часу спілкування. Скутий, затиснутий співрозмовник, що зустрічається з вами поглядом менш 1/3 від часу спілкування, рідко користується довірою. Під час переговорів і ділових бесід ніколи не слід надягати темні окуляри, тому що в партнера з'являється відчуття, що його розглядають впритул.

Часто зустрічається так названий погляд скоса. Він використовується для передачі інтересу чи ворожості. Якщо такий погляд супроводжується злегка піднятими бровами чи посмішкою, то він означає зацікавленість і часто використовується для того, щоб затягти співрозмовника. Якщо він супроводжується опущеними вниз бровами, нахмуреним чолом чи опущеними куточками рота, то він означає підозріле, вороже чи критичне ставлення.

Найбільше нас дратують люди, які під час розмови опускають повіки. Це підсвідомий жест, що є спробою людини “забрати” вас зі свого поля зору, тому що ви йому набридли чи стали нецікаві, або він відчуває свою перевагу над вами. При нормальній частоті моргання 6–8 разів у хвилину віки цієї людини закриваються на секунду чи більше, начебто людина ментально стирає вас зі своєї пам'яті.

Якщо людина підкреслює свою перевагу над вами, то його прикриті повіки сполучаються з відкинутою назад головою і довгим поглядом, відомим як “зверхній погляд”. Якщо ви помітили схожий погляд у вашого співрозмовника, це означає, що ваша поведінка викликає в нього негативну реакцію і потрібно щось змінити, щоб успішно завершити розмову.

У деяких слов'янських народів (чехів, словаків, а особливо поляків), прийнято жінці цілувати руку. Це робиться в таких випадках: при знайомстві, в процесі вітання, запрошення на танець і після нього. На наш погляд, поцілунок руки представницям слабкої статі може вважатися проявом не лише певного рівня культури чоловіка, але й жестом поваги щодо жінки.

Цілком суттєвим вважається ходьба людини, тобто стиль пересування, по якому не важко розпізнати її емоційний стан. Наприклад, в рамках досліджень відповідних фахівців з точністю пізнавалися такі емоційні стани, як гнів, страждання, чорний настрій, гордість. При цьому виявилось, що найбільш тяжка ходьба має місце при гніві, найлегша хода – у стані радості; в'яла, пригнічена – стражданнях, а найбільша довжина кроку притаманна стану гордості.

Нарешті, як виявлено, спілкування людей завжди просторово організовано. На завершення розгляду теми необхідно зазначити, що як би не були важливими почуття, емоції, стосунки людей, все-таки ділове спілкування передбачає не стільки передачу емоційних станів, скільки передачу належної інформації. Її зміст передається за допомогою мови, тобто приймає вербальну, словесну форму. Якщо відійти від загальних теоретичних моделей до звичайної життєвої практики, то для змістовного ділового спілкування необхідно насамперед вміння говорити і вміння слухати. Вступаючи в контакт зі своїм діловим партнером в процесі управління необхідно особливо стежити за своєю мовою. Літературний стиль неодмінно викликатиме повагу до співрозмовника та сприятиме ефективності спілкування. В іншому разі ця обставина здатна суттєво вплинути на авторитет промовця або гальмувати переговорний процес.

**Висновки.** Таким чином, на підставі проведеного дослідження, можна зробити такі висновки: по-перше, невербальні засоби ділового спілкування можуть надати певну допомогу у досягненні бажаного результату в процесі перемовин з бізнес-партнерами або в управлінні персоналом; по-друге, які б не були почуття, емоції, стосунки людей, все-таки ділове спілкування передбачає не стільки передачу емоційних станів, скільки передачу належної інформації, зміст якої переглядається за допомогою мови, тобто вербальних засобів. Мовна культура, в даному випадку, повинна відповідати нормам сучасної

української літературної мови і словесному етикету, прийнятому у відповідному колі людей, що є віддзеркаленням інтелектуального рівня, професійної та загальної культури співрозмовника.

**Література:**

1. Лабунская В.А.. Невербальное поведение/ В.А. Лабунская. – Ростов-на-Дону: издательство Ростовского университета. – 1986. – 135 с.
2. Мацюк З., Станкевич Н. Українська мова професійного спілкування : навч. посіб. /З. Мацюк, Н. Станкевич. – К. : Каравела, 2010. – 352 с.
3. Почепцов Г.Г. Теорія комунікації / Г.Г. Почепцов. – М. : Рефл-бук, К. : Ваклер. – 2001. – 656 с.
4. Пиз Аллан. Язык жестов: как читать мысли других людей по их жестам / Пиз Аллан. – М.: Ай-Кью, 1995. – 257 с.
5. Пиз Аллан. Язык жестов: увлекательное пособие для деловых людей / Пиз Аллан. – М.: Ай-Кью, 1992. – 112 с.
6. Рюкле Хорст. Ваше тайное оружие в общении: мимика, жест, движение / Рюкле Хорст. – М.: Интерэксперт: Инфра. – М., 1996. – 227 с.
7. Чмут Т.К. Культура ділового спілкування / Т.К. Чмут. – К. : Знання, 2007. – 231 с.
8. Шевчук С.В. Ділове мовлення для державних службовців / С.В. Шевчук. – К. : Арій, 2008. – 424 с.

**УДК 347.78.034:341**

**Тимощук М.В.,**

студент другого курсу факультету менеджменту та права

Науковий керівник:

**Гаврилюк Н.М.,**

кандидат педагогічних наук, доцент кафедри української та іноземних мов, Вінницький національний аграрний університет

**ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕКЛАДУ ЮРИДИЧНИХ ТЕРМІНІВ**

Сучасний стан розвитку суспільства та інтеграція країн з різними правовими системами в світову спільноту піднімає питання важливості знання юридичної термінології, яка відображає правові поняття, не тільки юристами, а й перекладачами. Зважаючи на

Збірник містить матеріали науково-практичної конференції викладачів і студентів «Мова, культура та освіта». Доповіді відображають широкий спектр досліджень із галузей мовознавчої, культурологічної та педагогічної наук: методика викладання та інноваційні технології навчання, культурологічна парадигма освіти, новітні напрямки у сучасному мовознавстві, реформування системи професійної та довузівської підготовки. Представлені доробки учасників конференції можуть бути корисними для викладачів, учителів, наукових працівників, аспірантів, магістрантів, студентів та всіх, хто цікавиться питаннями підвищення якості освіти.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**МАТЕРІАЛИ ВСЕУКРАЇНЬСЬКОЇ  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ  
ВИКЛАДАЧІВ І СТУДЕНТІВ  
МОВА, КУЛЬТУРА та ОСВІТА**

(посвідчення № 65 від 09 лютого 2018 року УІНТЕІ)

19 квітня 2018 року

Видання здійснюється в авторській редакції

**Адреса:** Україна, 21000, м. Вінниця, вул. Пирогова, 3; 5 корпус

**Редакція:** ВНАУ, кафедра української та іноземних мов

**Ел. адреса кафедри:** [language@vsau.vin.ua](mailto:language@vsau.vin.ua)

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, ілюстрацій, власних імен та інших відомостей.