

10. Хвіщук О. В. Структурно-семантичний аналіз прізвищ жителів м.Нововолинська Волинської області : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 – українська мова / О. В. Хвіщук. – Луцьк, 2018. – 19 с.
11. Чорний Сергій Національний склад населення України в ХХ сторіччі. Довідник / С. Чорний. – К. : ДНВП «Картографія», 2001. – 88 с.
12. Національний склад населення України та його мовні ознаки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://2001.ukrcensus.gov.ua>.

**Ющишина О. Н. Экстралингвистические факторы, влияющие на формирование антропонимии Центральной Хмельниччины.**

**Аннотация**

*Статья посвящена подробному экстралингвистическому анализу антропонимов. Определены следующие экстралингвистические факторы, которые сыграли важную роль в становлении фамильной системы Центральной Хмельниччины, и способствуют ее дальнейшим изменениям, а именно: культурный, экономический, политический, динамичность социальных процессов, в частности миграция населения, этнический состав, особенности ландшафта, флоры и фауны, традиции названия детей, роль женщины и мужчины в обществе.*

**Ключевые слова:** антропоним, фамилия, фамильная система, экстралингвистические факторы.

**Yushchyshyna O. M. Extralinguistic factors that influenced the formation of anthroponymia of Central Khmelnytsky Region.**

**Summary**

*The article is devoted to detailed extralinguistic analysis of anthroponyms.*

*The aim of the article is to study extralinguistic factors that influenced the formation of surnames of Central Khmelnytsky Region. The object of the research is surnames of Central Khmelnytsky Region. The subject of the research is extralinguistic factors that influenced the formation of surnames.*

*Achievement of the set goal was possible under the condition of the following tasks: to determine extralinguistic factors, to analyze their influence on the surnames and to illustrate examples.*

*Extralinguistic factors such as cultural, economic, political, dynamism of social processes, in particular population migration, ethnic composition, features of the landscape, fauna and flora, traditions of naming children, the role of women and men in society are identified. Key words: anthroponym, last name, last name, extralinguistic factors. These factors played an important role in the formation of the last name system of Central Khmelnytsky Region and contribute to its subsequent changes. Taking into account the analyzed factors provided a comprehensive and consistent analysis of the formation of last name system of Central Khmelnytsky Region.*

**Key words:** anthroponym, last name, last name system, extralinguistic factors.

УДК 81 1 161.2

**Янісів М. П.,**  
*кандидат педагогічних наук,*  
*доцент кафедри прикладної лінгвістики*  
*Національного університету «Львівська політехніка»*  
*E-mail: m.yanisi@gmail.com*

**Ішук М. М.,**  
*старший викладач кафедри прикладної лінгвістики*  
*Національного університету «Львівська політехніка»*  
*E-mail: Gladiolusy@i.ua*

**СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА АРГУМЕНТАЦІЇ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ  
ІНШОМОВНОЇ ДИСКУСІЙНОЇ КОМПЕТЕНЦІЇ**

*У статті досліджено дискусію як особливу форму мисленнєво–мовленнєвої діяльності студентів під час обговорення соціокультурологічних та літературних проблем. Проаналізовано основні стратегії й тактики, що зумовлюють ефективність проведення дискусії. Схарактеризовано когнітивні, мотиваційні та операційні особливості дискусії, які впливають на її успішний перебіг, а також подано приклади зі світової літератури, що відображають поведінку співрозмовників.*

**Ключові слова:** дискусія, компетенція, стратегія, тактика, когнітивні, мотиваційні та операційні особливості дискусії.

У теорії аргументації відомо, що дискусія є ефективним засобом формування комунікативної компетенції. Стратегії і тактики переконання учасників дискусії постійно вдосконалюються.

Зростаючий інтерес сучасного мовознавства до пошуку нових моделей і механізмів впливу на учасників дискусії відображений у працях учених, які активно займаються цією проблемою [3; 4; 5]. Відсутність цілісної теорії, наочних моделей та методик, які могли б представити різні види впливу на переконання співрозмовників під час дискусії, зумовлюють актуальність цього дослідження.

Мета праці – з'ясувати основні стратегії й тактики ефективного розв'язання конфліктних ситуацій і схарактеризувати моделі та механізми впливу на переконання учасників дискусії під час обговорення соціокультурологічних проблем.

Відомо, що успішне розв'язання будь-якої соціокультурологічної проблеми вимагає від кожного учасника дискусії чіткої уяви про предмет обговорення і причини її виникнення. Поведінка учасників дискусії під час обговорення пошукової проблеми може бути або конструктивною, або деструктивною. Якщо основна мета конструктивного вирішення проблеми націлена на співпрацю співрозмовників шляхом аргументації, то деструктивне розв'язання проблеми носить руйнівний характер, суть якого – знищення свого опонента. Отже, для того, щоб вибрати ефективну модель впливу на переконання учасників дискусії, треба, по-перше, визначити загальні інтереси учасників дискусії: досягнення мети – розв'язання будь-якої соціокультурологічної проблеми і встановлення істини, зменшення негативних емоцій співрозмовників дискусії, зміна відношення до опонента, об'єктивне обговорення проблеми тощо, а, по-друге, брати до уваги чинники, що впливають на результативність розв'язання проблеми, а саме: час, рівновага сил, культура, світогляд, єдність особистих і загальнолюдських цінностей, відношення учасників обговорення проблеми один до одного [9].

У теорії аргументації до основних стратегій розв'язання конфліктів відносять суперництво, співпрацю, компроміс, пристосування й уникнення [8].

Співпраця є однією з ефективних стратегій вирішення будь-яких соціокультурних проблем. Головна мета опонентів – конструктивне обговорення проблеми, сприйняття іншої сторони не як серйозного ворога, а як зацікавленого учасника розв'язання проблеми. Стратегія співпраці базується на взаємоповазі співрозмовників: доброзичливості, довірі, відкритості, відповідальності за результат тощо. Успішність й ефективність цієї стратегії повною мірою залежить від моральної орієнтації учасників дискусії. Моральність визначає не тільки особисту перспективу кожного з опонентів, але й урахування інтересів один одного на основі рівності й взаємоповаги, тобто відношення до іншого сприймається й інтерпретується ставленням до співрозмовника, виключно і тільки, як до цінності, а не як до засобу [12]. Отже, у цьому випадку моральне налаштування – сприйняття свого співрозмовника, як рівного собі, як самоцінність, й головне сприйняття його таким, яким він є, тобто таким, який має свою особисту людську цінність і гідність. Розв'язання соціокультурної проблеми, як психологічний аспект, має мотиваційну й когнітивну орієнтацію. Мотиваційний план включає налаштування співрозмовників на співпрацю, рівноправні стосунки й спільну дію. У плані когнітивному – це налаштування на їх осмислення й розуміння, тобто розв'язання проблеми. Наприклад, у новелі відомого французького письменника Гі де Мопассана «Пампушка», автор так описує її головних героїв: «У найдальшому кутку, на найкращих місцях, одне навпроти одного, дрімало подружжя Луазо, оптові торговці вином з вулиці Гран-Пон. Луазо, що був колись прикажчиком, купив підприємство у свого збанкрутілого хазяїна і розбагатів. Він по найнижчій ціні продавав дрібним провінціальним торговцям найгірше вино і мав серед друзів і знайомих славу страшеного шахряя, справжнього нормандця – хитрого й життєрадісного. Поруч з ними з неприхованою свідомістю своєї гідності і високого стану сидів пан Карре-Ламадон, фабрикант, особа визначна в бавовняній промисловості, власник трьох бавовняних прядильень, кавалер Почесного легіону і член Генеральної ради. За весь час Імперії він очолював благонамірену опозицію з єдиною метою одержати згодом якомога більше за приєднання до того устрою, з яким він боровся, за його власним виразом, благородною зброєю. Пані Карре-Ламадон, значно молодша від свого чоловіка, була втіхою для призначених у руанський гарнізон офіцерів з порядних родин.

Їхні сусіди, граф і графиня Юбер де Бревіль, мали одне з найстаровинніших і найзначніших нормандських прізвищ. Граф, літній дворянин з величною осанкою, намагався одягатися так, щоб підкреслити свою природну схожість з королем Генріхом IV, від якого, коли вірити легенді, – фамільним гордошам, – завагітніла одна з дам Бревіль, чоловік якої саме через це одержав графський титул і губернаторство в провінції.

Граф Юбер, колега пана Карре-Ламадона по Генеральній раді, представляв орлеаністську партію департаменту. Історія його одруження з дочкою дрібного нантського судновласника назавжди лишилася загадкою. Але оскільки графиня мала величні манери, приймала краще за всіх і про неї ходила навіть чутка, що вона була колишньою коханкою одного з синів Луї-Філіппа, – уся знать поважала її, а її салон вважався першим у департаменті, єдиним, де збереглася ще старовинна вишуканість і потрапити до якого було нелегко.

Багатство Бревелей, що цілком складалося з нерухомого майна, приносило, як казали, п'ятсот тисяч ліврів доходу щорічно. Ці шестеро людей займали найкращу частину карети і уособлювали багату, владну й могутню верству суспільства, верству людей впливових, вірних релігії й твердим устоям.

Через дивний збіг обставин, усі жінки розташувались на одній лавці, і поруч з графинею сиділи дві черниці, що перебирали довгі чотки, бурмочучи молитви. Одна з них була літня, з подзьобаним віспою обличчям, ніби в неї колись впритул вистрелили картечню. В другій, дуже немічній, було гарне, хворобливе обличчя і сухотні груди, які терзала всепоглинаюча віра мучеників і фанатиків" [7].

Згодом письменник показує їхнє ставлення до мадам Руссе через затримання деліжанса пруським комендантом: «Нікого не шокували ці слова – так усі були обурені. Корнюде з такою люттю стукнув кухлем по столу, що він розбився. Піднявся дружний крик обурення проти цього підлого солдафона, усі палали гнівом, усі об'єдналися для опору, ніби в кожного з них просили частину тієї жертви, якої вимагали від неї. Граф з огидою заявив, що ці люди поводяться не краще стародавніх варварів. Особливо жінки висловлювали Пампушці гаряче й ласкаве співчуття. Черниці, які виходили з своєї кімнати тільки до столу, схиляли голови й мовчали" [7].

Отже, якщо стратегія співпраці спрямована на розв'язання проблеми, де основним критерієм є ступінь вирішення протиріччя, тобто досягнення повного порозуміння між співрозмовниками, то такі стратегії, як уникнення, пристосування, компроміс, суперництво не повною мірою відповідають основним критеріям розв'язання конфліктних ситуацій, оскільки мають свої, як когнітивні, так і мотиваційні особливості, які своєю чергою, відрізняються один від одного, а відтак сприяють лише частковому розв'язанню проблеми. Так, основна ідея уникнення – це не розв'язання проблеми, а її згасання в силу відсутності об'єктивних причин її продовження і небажання учасників дискусії обговорювати проблему.

Пристосування. Її розглядають як вимушену відмову від боротьби, що можливо за умов зниження мотиву вести дискусію: усвідомлення своєї неправоти, необхідність зберегти добрі відносини із своїм опонентом, або сильна залежність від останнього.

Компроміс. Суть цього явища – завершення конфлікту частковими поступками. Він характеризується відмовою від попередніх своїх вимог і готовністю визнання справедливих претензій іншої сторони, які можуть бути частково обґрунтованими й правомірними.

Суперництво спрямоване на те, щоб домогтись задоволення особистих інтересів, без урахування інтересів співрозмовника. Ця стратегія прагне нав'язати іншій стороні своє розв'язання проблеми, використовуючи при цьому, по-перше, тільки аргументи до сили і, по-друге, тактику залякування, приниження й бажання приголомшити свого опонента.

Як вже зазначалось, стратегія співпраці орієнтується на взаємоповагу учасників дискусії і сприйняття опонента як самоцінності. Під час використання інших стратегій викристалізовується орієнтація на співрозмовника, як на ворога. Вони характеризуються відношенням до свого опонента, як до засобу досягнення своєї мети, якого можна або використати, або ліквідувати чи знищити, як перешкоду. Мотиваційний аспект визначається бажанням домогтись свого, отримати перевагу, відсунути свого опонента будь-якою ціною, а відтак повною мірою відповідає відомому принципу – ціль виправдовує свої засоби. Когнітивний момент – характеризується небажанням зрозуміти свого опонента, а операційний аспект визначається однонаправленістю своїх дій, стимулів й поведінки і підпорядкований досягненню своєї мети. Отже, в основі вибору стратегії й тактики поведінки учасників дискусії в конкретній конфліктній ситуації важливе значення мають когнітивні й мотиваційні орієнтири. Якщо, загалом, когнітивна орієнтація певної стратегії дитермінується дилемою «за» чи «проти», а основна мета – це розв'язання проблеми або навпаки знищення свого опонента, тобто перемога будь-якою ціною, то мотиваційний орієнтир – це задоволення тільки своїх особистих потреб. Незбіг поглядів опонентів під час дискусії викликає вороже ставлення співрозмовників один до одного, і, як результат, висунення звинувачень, здійснення негативних, а

часом й агресивних намірів і дій. Гі де Мопассан так описує героїв новели та їхнє ставлення до Пампушки, які використали її для досягнення своїх цілей, застосовуючи тактику натиску, подавлення, зневаги й приниження: «Сніданок минув сумно; відчувалось ніби певне збайдужіння до Пампушки, бо під впливом нічних міркувань погляди дещо змінились».

Вони довго обговорювали тактику облоги, ніби йшлося про якусь фортецю. Кожен узяв на себе певну роль, умовився, яких доводів йому треба вживати, які маневри належить здійснювати. Виробили план атак, всіляких хитрощів, несподіваних нападів, які примусять цю живу цитадель скласти зброю перед ворогом.

Та тільки-но сіли до столу, як почалася атака. Спочатку повели абстрактну розмову про самопожертву. Наводились приклади з стародавніх часів – Юдіф і Олоферн, потім ні з того, ні з цього – Лукреція і Секст, пригадали Клеопатру, яка приймала на своє ложе всіх ворожих воєначальників і приводила їх до рабської покори. Розповіли навіть фантастичну історію, що виникла в уяві цих мільйонерів-неуків, про римських громадян, які йшли в Капую присипляти в своїх обіймах Ганнібала, а разом із ним – його полководців і цілі фаланги найманців. Потім пригадали всіх жінок, які заступили дорогу завойовникам, зробивши своє тіло полем бою, знярядям панування, і героїчними пестощами підкорили виродків чи ненависних тиранів, принісши свою невинність у жертву помсті й самозреченню.

Розповіли також у туманних висловах про одну англійку з аристократичної сім'ї, що прищепила собі жахливу заразну хворобу, щоб передати її Бонапарту, якого врятувало тільки чудо – раптова слабкість у хвилину фатального побачення.

Та за столом коаліція почала слабнути. У Луазо вихопилося кілька необережних слів. Кожен зі шкури пнувся, намагаючись вигадати нові приклади, і нічого не знаходив, як раптом графиня, може й не навмисне, а просто з непевним бажанням віддати належне релігії, звернулася до старшої черниці із запитанням про великі приклади з життя святих. Адже багато святих творили діяння, які в наших очах були б злочинними, але церква легко прощає ці гріхи, якщо вони зроблені в ім'я бога або на користь ближньому. Це був могутній аргумент, графиня скористалася ним. Тоді, чи то внаслідок мовчазної угоди, завуальованої догідливості, до якої призвичаївся кожен, хто носить духовний одяг, чи то внаслідок щасливого недоумства, стара черниця чудово підтримала змову, її вважали соромливою, а вона виявила себе сміливою, балакучою, навіть жорстокою, її не бентежили казуїстичні вагання; доктрина її була подібна до залізного посоху, віра – непохитна, а совість не знала сумнівів.

Вона вважала жертвоприношення Авраама цілком природним, бо сама, не гаючись, забила б батька й матір, коли б почула наказ із неба; ніяка провина, на її думку, не може прогнівати бога, якщо наміри, що керували людиною, похвальні. Графиня, яка хотіла здобути якнайбільше користі з духовного авторитету своєї несподіваної співниці, викликала її на довге повчальне тлумачення моральної аксіоми: "Мета виправдує засоби". Вона ставила їй запитання:

– Отже, сестро, ви вважаєте, що бог допускає всі шляхи й прощає провину, якщо намір чистий?

– Та як же можна сумніватися в цьому, пані? Дуже часто вчинок, сам по собі гідний осуду, стає похвальним завдяки наміру, який його надихає.

І вони продовжували в тому ж дусі, обговорюючи волю бога, передбачаючи його рішення, приписуючи йому втручання у справи, які, певно, зовсім його не обходили» [7].

Таким чином, на характер когнітивних і мотиваційних орієнтацій учасників дискусії впливають, з одного боку, конфліктна ситуація, як психологічний аспект дискусії, а з іншого боку, особисті морально-етичні цінності людини, які визначають її внутрішнє переконання й поведінку, а відтак схильність прийняття рішень – позитивних або негативних. За твердженням Арістотеля, етика дає відповідь на питання, що повинна робити людина, щоб робити правильні й справедливі вчинки, а мораль, як система етичних цінностей, визначає її поведінку при спілкуванні з іншими людьми [1].

«Норми моралі, – зазначає Артур Шопенгауер, – отримують своє ідеальне вираження у загальній уяві про добро і справедливість і про те, як повинна вести себе людина залежно від обставин». Її морально-етичні норми поведінки завжди повинні збігатися із самою сутністю людини і виявити себе через естетичний вчинок, зміст і смисл якого полягає у повазі до свого опонента, а внутрішнім стержнем і структурою поведінки морального усвідомлення є відповідність суцього й обов'язкового [10]. У цій діалектичній єдності криється істинна поведінка людини, яка у своїй

діяльності повинна керуватися такими категоріями і поняттями, як добро, справедливість, шляхетність, добропорядність, добродійність, доблесть, добро, великодушність, поважність, чесність, відповідальність, доброзичливість, гойність, мудрість, стриманість, скромність, чуйність, милосердя, прихильність, розсудливість, привітність, щедрість, людяність тощо.

Таким чином, з одного боку, людина прагне вести себе морально й відповідально, а з другого боку, вона задовільняє свої потреби та інтереси, реалізація яких повною мірою повинні співпадати з морально-етичними нормами її поведінки. Ця єдність, у своєму розвитку, повинна завжди існувати в усіх формах людського життя. Якщо цей зв'язок порушується, тоді він переходить у внутрішнє протиріччя людини, тобто задоволення особистих потреб переходить у свою практичну протилежність – егоцентричний прагматизм, і тоді людина керується такими категоріями і поняттями, як: зло, несправедливість, особиста вигода, зухвальство, пихатість, самовпевненість, невдячність, непошана й нехтування, лють, гнів, тиранічна зверхність, свавілля, підлість, нікчемність, ненависть, користоловство, ворожість, злобність, заздрісність, жадібність, злобність, зневажливість, честолюбство, захланність, недоброчесність, лиходійство, лицемірство, жадібність до наживи, і, як результат, цей внутрішній конфлікт, це внутрішнє протиріччя виявить себе в аморальних і неетичних нормах поведінки людини. Оскільки, як зазначав Арістотель, «...здатність вступати у спілкування відрізняє людину від недорозвинутих у моральному сенсі істот і від надлюдини, тому той, хто не здатний вступати у спілкування, або думає, що він є самодостатнім і не відчуває потреби ні в чому, отже, не є елементом держави, – стає або твариною, або божеством» [2, с. 379].

Так як розв'язання будь-яких соціокультурних проблем визначає морально-етичні норми поведінки людини, то саме спілкування виступає засобом для досягнення цілей дискусії. Такі категорії й поняття, як справедливість, добро, відповідальність, мають життєво важливий екзистенційний смисл, тому що існування людини – це повноцінне, наповнене реальне життя, а не якась її абстракція. Отже, коли співрозмовники під час дискусії нехтують морально-етичними нормами і принципами поведінки, вони втрачають не тільки високі ідеали людини, але і сомоідентифікацію особистості як духовної цінності.

Таким чином, в основі вибору стратегії й тактики, особливо під час розв'язання соціокультурних проблем, лежить загальний морально-етичний принцип людського існування, який відображається в імперативі Іммануїла Канта: «Роби так, щоб максима твоєї волі завжди могла мати також і силу принципу всеосяжного блага» [6]. Наріжним каменем морально-етичної норми поведінки людини в будь-якій ситуації є: урахування інтересів співрозмовників, повне взаємопорозуміння і сприйняття свого опонента не як засіб для досягнення своїх цілей, а як духовну особистість; результатом спілкування повинно бути розв'язання соціокультурних проблем і встановлення істини.

#### Список використаної літератури

1. Арістотель. Полн. собр. соч. Т. 3. / Арістотель / пер. с древнегреческого ; под общ. ред. А. И. Довлатова. – М. : Мысль, 1983. – 812 с.
2. Арістотель. Полн. собр. соч. Т. 4. / Арістотель / пер. с древнегреческого ; под общ. ред. А. И. Довлатова. – М. : Мысль, 1983.
3. Белова А.Д. Лингвистические аспекты аргументации / А.Д. Белова. – К. : ИИА «Астрей», 1997. – 311 с.
4. Брутян Г.А. Философские проблемы аргументации / Г.А. Брутян, И.С. Нарский. – Ереван : Изд-во АН Армянской ССР, 1986. – 476 с.
5. Ивин А.А. Риторика: искусство убеждать / А.А. Ивин. – М. : ФАИР –ПРЕСС, 2002. – 304 с.
6. Кант І. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://pidruchniki.com/1924070139304/filosofiya/immanuyil\\_kant\\_tvorets\\_nimetskoyi\\_klasichnoyi\\_filosofiyi\\_osnovni\\_ideyi\\_kanta](https://pidruchniki.com/1924070139304/filosofiya/immanuyil_kant_tvorets_nimetskoyi_klasichnoyi_filosofiyi_osnovni_ideyi_kanta)
7. Мопассан Гі. Пампушка. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrlib.com.ua/world/printit.php?tid=919&page=5>
8. Томас Кеннет, Кілмен Ральф. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eu.themyersbriggs.com/ru-RU/tools/TKI/TKI-history>
9. Рубинштейн Л.С. Бытие и сознание / Л.С. Рубинштейн // Человек и мир. – СПб. : Питер, 2003. – С. 282–501.
10. Шопенгауэр А. Свобода воли и нравственность / Артур Шопенгауэр / общ. ред., вступ. ст. А.А. Гусейнова и А.П. Скрипника. – М. : Республика, 1992. – 448 с.
11. Шантарин Е.В. Методика проведения бесед-дискуссий при обучении устной речи в языковом вузе: дис. ... канд. пед. наук / Е.В. Шантарин. – Владимир, 1973. – 162 с.

12. Янісів М.П. Психологічні засади формування іншомовної дискусійної компетенції на основі художніх текстів / Янісів М.П., Іщук М.М. Ділай М.П. // Лінгвістичні дослідження. Харківський національний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди. – Випуск 48. – Харків, 2018. – С. 216–224.

**Янисив М. П., Ищук М. М. Стратегия и тактика аргументирования как базис формирования иноязычной дискуссионной компетенции.**

**Аннотация**

*В статье анализируется дискуссия как особая форма мыслительно-речевой деятельности студентов во время обсуждения социокультурных и литературных проблем. Анализируются основные стратегии и тактики, обуславливающие эффективность ведения дискуссии. Дана характеристика когнитивной, мотивационной и операционной особенностей дискуссии, которые влияют на ее успешный ход, а также поданы примеры из мировой литературы, отображающие поведение собеседников.*

**Ключевые слова:** дискуссия, компетенция, стратегия, тактика, когнитивные, мотивационные и операционные особенности дискуссии.

**Yanisiv M. P., Ishchuk M. M. Strategy and tactics of argumentation as a basis of other languages competency formation.**

**Summary**

*The object of the study is discussion as a specific form of cognitive-spoken activity of students, while discussing socio-cultural and literature problems. The background of the article is determined by the lack of similar studios in domestic pedagogics.*

*The main aim of the article is to determine main strategy and tactics of effective solution of conflict situations and characterize the models and mechanisms of influence on persuasions of discussion participants while debating sociocultural problems.*

*Main strategy and tactic which cause effectiveness of discussion are analyzed. Characteristics to cognitive, motivational and operational peculiarities of discussion, which influence its successful performance, are presented. Examples from the world literature are given.*

*The main moral-ethical principle of human existence underlies in the basis of choosing strategy and tactics. It is reflected in the imperative of Immanuel Kant "Do everything the way, that maximum of your will always could also have the force of overall weal principle".*

*The milestone of moral-ethic norm of a person's behavior in any situation is: taking into account collocutor's interests, mutual understanding and perceiving your opponent not as a means to meet your purposes, but as a spiritual personality. The result of debating should be solution of sociocultural problems and ascertainment of truth.*

*The analysis of strategy and tactics of discussion should be continued as debating was, is and will be the milestone of people's communication.*

**Key words:** discussion, competence, strategy, tactics, cognitive, motivational and operational peculiarities of discussion.

УДК: 811,161,2: 81'44

**Янчишин А. М.,**  
кандидат філологічних наук,  
викладач кафедри української філології  
Хмельницького національного університету  
E-mail: ukrfilol@ukr.net

## ДЕНОТАТНО-НОМІНАТИВНА СТРУКТУРА ВЛАСНИХ НАЗВ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ

*Стаття присвячена дослідженню систематизації власних назв транспортних засобів, в основі яких – особливості іменованих денотатів. Запропонована класифікація дозволяє більш чітко структурувати ономастикон української мови.*

**Ключові слова:** автотранспортонім, армотранспортонім, волатранспортонім, гідротранспортонім, мототранспортонім, флайттранспортонім, функціотранспортонім.

Серед багатьох проблем сучасної ономастичної науки однією з основних є проблема розробки структури термінопозначень власних назв.

Історія становлення та формування загальної термінологічної системи ономастики сягає ще часів існування Києво-Могилянської академії, хоча систематизація пропріальних одиниць фактично була розпочата лише в XIX ст. Підвалини наукової типології власних назв було закладено у другій