

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF THE REPUBLIC OF
KAZAKHSTAN**

**KAZGUU УНИВЕРСИТЕТІ
УНИВЕРСИТЕТ KAZGUU
KAZGUU UNIVERSITY**

**ҒЫЛЫМИ-ПРАКТИКАЛЫҚ ДИСКУССИЯ: ТІЛ БІЛІМІ, ТАРИХ, ПЕДАГОГИКА
ЖӘНЕ АУДАРМАТАНУ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

Ғылыми мақалалар жинағы

**Бейсенова Жайнагүл Сәбитқызының
60 жылдық мерейтойына арналады**

**НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ ДИСКУССИЯ: ВОПРОСЫ ЯЗЫКОЗНАНИЯ,
ИСТОРИИ, ПЕДАГОГИКИ И ПЕРЕВОДОВЕДЕНИЯ**

Сборник научных материалов

**Посвящается 60-летию
Бейсеновой Жайнагуль Сабитовны**

**SCIENTIFIC AND PRACTICAL DISCUSSION: PROBLEMS OF LINGUISTICS,
HISTORY, PEDAGOGY AND TRANSLATION STUDIES**

Collection of scientific papers

**Dedicated to the 60th anniversary of
Beisenova Zhaynagul Sabitovna**

АСТАНА, 2015

УДК 001
ББК 72
Ғ 96

Редакциялық алқа:

филология ғылымдарының докторы, профессор Н.Ж. Шаймерденова
филология ғылымдарының кандидаты, доцент С.М. Сапина
филология ғылымдарының кандидаты, доцент Б.Б. Динаева

Ғ 18. Ғылыми-практикалық дискуссия: тіл білімі, тарих, педагогика және аударматану мәселелері: Халық. ғыл-практ. конф. матер жинағы // Научно-практическая дискуссия: вопросы языкознания, истории, педагогики и переводоведения: Сб. мат-ов междунар. науч-практ. конф. // Scientific and practical discussion: problems of linguistics, history, pedagogy and translation studies: Materials of the international scientific and practical conference. – Астана, «КазГЮУ Консалтинг» ЖШС, 2015. – 276 б. – қазақша, орысша, ағылшынша.

ISBN 978-601-7538-11-8

Жинаққа Қазақ гуманитарлық заң университетінде филология ғылымдарының докторы, профессор Ж.С.Бейсенованың 60 жылдық мерейтойына арналып өткізілген «Ғылыми-практикалық дискуссия: тіл білімі, тарих, педагогика және аударматану мәселелері» атты халықаралық ғылыми-практикалық конференция материалдары енгізілген. Жинақ материалдары терминология және кәсіби лексика, тіл білімі, жоғары мектепте модульдік әдіспен оқыту мәселелері, қазіргі заманғы білім беру үдерісіндегі сыни ойлауға үйрету тәсілдері, академиялық сауаттылықты қалыптастырудың заманауи стратегиялары, ХХІ ғасырда Қазақстан тарихын оқыту, тілді оқытып-үйретудің жаңаша теориялары және озық әдістемелері туралы бүгінгі күнгі өзекті мәселелеріне арналған.

Жинақ филолог ғалымдарға, магистранттарға, докторанттарға, студенттерге арналған.

УДК 001
ББК 72

ISBN 978-601-7538-11-8

© Авторлар ұжымы, 2015
© ҚазГЗУ, 2015

ІСКЕРЛІК ҚАРЫМ-ҚАТЫНАСТЫҢ ТІЛДІК ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Ж.Қ. Ибраева

ф.ғ.д., проф. әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті
Алматы, Қазақстан
kulmat@rambler.ru

Г.С. Нәбиева

2-курс магистранты, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті
Алматы, Қазақстан
nabieva.1991@mail.ru

Андатпа

Мақалада қарым-қатынастың ерекше түрі іскерлік қарым-қатынас мәселесі қарастырылады. Іскерлік қарым-қатынас – өндірістік, кәсіптік, ғылыми, қызметтік әрекеттерді жүзеге асыруда мүдделі нәтижеге қол жеткізуге бағытталған қарым-қатынас түрі. Іскерлік қарым-қатынастың жалпы сипаттамасы беріліп, іскерлік келіссөз бен кездесулердің өту барысы, дайындық, танымдық және негізгі кезеңдердің өзіндік ерекшеліктері, оларға қойылатын талаптар сипатталады. Іскерлік қарым-қатынаста түрлі келеңсіздіктерге бой алдырмау мақсатында зерттеушілер көптеген стратегия және тактикаларды ұсынады.

Тірек сөздер: коммуникация, қарым-қатынас, іскерлік қарым-қатынас, стратегия, тактика.

Аннотация

В данной статье представлен обзор деловой коммуникации как объекта лингвистического исследования. Выявляются языковые особенности данного вида коммуникации на материале текстов деловых переговоров, особое внимание уделяется стратегиям и тактикам воздействия в коммуникации риэлторов.

Ключевые слова: коммуникация, деловая коммуникация, стратегия, тактика.

Summary

In this article is given the overview of business communication as a object of linguistic research. Language features of business communication are revealed on the material of business negotiations, also special attention is given to its strategies and tactics of influence.

Key words: communication, business communication, strategy, tactics.

Бүгінгі ғылымда коммуникация деген феноменге ерекше көңіл аударылуда. Дегенмен, ғылыми нысан ретінде коммуникация мәселесі зерттеушілер назарына ертеден ілінген. Бүгінде аталған терминге сансыз анықтамалар берілуі соның айқын дәлелі. Американдық психолог Ю. Рюш (Jurgen Ruesch) коммуникация түсінігін зерттеудің 40 түрлі аспектісін ұсынады. Коммуникация әлеуметтік, экономикалық, саяси, медициналық, философиялық, психологиялық, лингвистикалық, мәдениеттанулық және т.б. дәрежедегі ғылым нысаны болып келеді. Мұндай жағдай заңды және түсінікті болып табылады. Қазіргі өмірдегі индустриалды қоғамның ақпараттық-коммуникативтік қоғамға жаһанды түрде ауысуы қоғамның тіршілік әрекетінің барлық саласына коммуникацияның кіруімен сипатталады. Коммуникативтік құрылымның және үрдістердің жаңа түрінің шығарылып, сапалы дамуы бүгінгі қоғам талаптарының бірі. Сондай-ақ, әлеуметтік-коммуникативті саладағы қазіргі өзгертулер, қоғам дамуындағы коммуникация орны мен рөліне байланысты болады. Коммуникация (лат. communication < communicare байланыстыру, қарым-қатынас жасау,

ортақ ету) ағыл. Communication – қарым-қатынас терминімен бірдей; белгіленген таңбалар жүйесі арқылы қоғамдағы адамдардың ақпарат алмасуы (жіберу және қабылдау) [1, 126].

Бүгінгі ғылымда коммуникация терминінің қазақ тілінде беріліп жүрген баламасы – қарым-қатынас. Қарым-қатынас – адамдар арасында бірлескен іс-әрекет қажеттілігін туғызып, байланыс орнататын күрделі процесс адамдардың арасындағы танымдық немесе эмоционалды ақпарат, тәжірибе, білімдер, біліктер, дағдылар алмасу. Қарым-қатынас тұлғалар мен топтар дамуының және қалыптасуының қажетті шарты болып табылады [2]. Қарым-қатынас барысында адамдардың танымдық хабарлармен, ақпаратпен, тәжірибемен, біліммен, дағдылармен алмасуы және өзара түсінісуі, бірін-бірі қабылдауы жүзеге асады. Әлемдік және отандық лингвистикада қарым-қатынас мәселесінің әртүрлі аспектілерін В.Н. Мясичев, Э. Барноу, В.М. Бехтерев, Л.С. Выготский, Е.А. Супрун, М.С. Каган, Б.Г. Ананьев, А.Б. Добрович, Б.Д. Парыгин, А.А. Бодалев, И.С. Кон, Л.А. Петровская, В.В. Столин, Н.И. Шеврандин, Л.Д. Стряленко, Т.М. Шалғынбаев, С.М. Жақышов, Д.А. Исмаилова, Ж.С. Абшиева, К.К. Базарбаева, Я.Л. Коломинский, В.А. Ядов, В.В. Столин, Дж. Брунер сынды ғалымдар қарастырған.

Бірнеше ғылым салаларына ортақ болып тұрған коммуникацияның функционалдылық сипаты зерттеу аясына қарай бір-бірінен ерекшеленеді. Алайда, көпшілік мақұлдаған мынадай негізгі қызметтері ұсынылады.

1) ақпараттық-коммуникативтік (ақпарат алмасу және адамдардың бірін-бірі тануымен байланысты);

2) реттеуші-коммуникативтік (адамдардың іс-әрекетін реттеу және біріккен әрекетті ұйымдастыру);

3) аффективті-коммуникативтік (адамның эмоционалды аясымен байланысты).

Адамдар арасындағы қарым-қатынастың басты мақсаты – өзара түсіністікке қол жеткізіп, бір-бірін қабылдау арқылы қоғам құра білу. Қарым-қатынас жасауда қатынасқа түскен адамды тыңдап, түсіне білудің маңызы зор. Бұл басқа адамның сана-сезімін, болмыс-бітімін және оның басқа да тұлғалық ерекшеліктерін түсініп, өзара тілдесуде ойын дұрыс жеткізуге мүмкіндік береді. Адамдар басқаларға өз ойлары мен көзқарастарын түсіндіре отырып, түсініспеушілік, коммуникативтік сәтсіздік, қақтығыс секілді жағымсыз құбылыстарды болдырмауға әрекет жасайды.

Интегративті сипатқа ие бола бастаған бүгінгі ғылымда қарым-қатынас ұғымының мағынасы кеңіп, оның көптеген түрлері пайда болуда. Қарым-қатынастың кең тараған түрлерінің бірі – іскерлік қарым-қатынас.

Іскерлік қарым-қатынас – өндірістік, кәсіптік, ғылыми, қызметтік әрекеттерді жүзеге асыруда мүдделі нәтижеге қол жеткізуге бағытталған қарым-қатынас түрі. Іскерлік қарым-қатынас іскерлік тілдесуге негізделеді. Лексикографиялық деректер іскерлік түсінігіне келесідей анықтаманы ұсынады. Іскерлік – ұйымдастыру мәдениетінің елеулі нышаны, қызметтің белгілі бір жеке іс бабындағы аса маңызды белгісі, ұтымды ұйымдасқан, істің мүддесіне айқын бағдарланған белсенділік; қызметкердің мінез-құлқының белгісі, жеке басының қасиеті, қабілет-қарымы, еңбексүйгіштігі, өзінің кәсіптік міндеттеріне іскерлікпен қарауы, еңбек қызметін тиімді пайдалана білуі, қол астындағы қызметкерлердің қызметін ұйымдастыра білуі, іске жұмылдыра білуі [3, 482].

Іскерлік ұғымымен *іскери* ұғымы да жарыспалы түрде қолданылады. Екі түсініктің бір-бірінен аражігі алшақ емес. Отандық тіл білімінде М. Дуанбекова, Н. Уәли сынды зерттеушілер *іскери* нұсқасын қолданса, С. Әбдіғаппарова, Г. Матжановалар зерттеулерінде *іскерлік* деген бірлігі қолданылады.

Іскерлік қарым-қатынас басқа қарым-қатынас түрлерінен ерекшеленеді. Себебі, іскерлік саладағы қарым-қатынас үдерісіне өзіндік қатал талаптар қойылады. Іскерлік қарым-қатынас барынша ресми сипатқа ие, ол белгілі бір регламентке және арнайы клишерге тәуелді. Іскерлікте адамдармен жақсы қарым-қатынас орнатуға мынадай талаптардың орындалуы көмектеседі:

- барлық адамдармен тең дәрежеде қарым-қатынас жасау;

- дәрекілік пен жалған жағымпаздықтан қашу;
- сұхбаттасушының жеке пікірін сыйлау;
- бұйрық емес, өтініш деңгейінде қарым-қатынас жасау;
- іскерлік қарым-қатынаста қысқа әрі нұсқа сөйлеу өте маңызды. Сөйлеу конструкциялары, фразалар барынша қарапайым болғаны абзал;
- кәсіби лексиканы, арнайы клишелер мен штамптарды (мөрлерді) орынды пайдаланып, сөйлеу логикалық аяқталған болуы шарт;
- көздеген мақсаттарына жетуі үшін серіктестер сөйлеу әрекетін стилистикалық тұрғыдан қадағалауы тиіс. Сөз, сөз тіркесі, сөйлем, мәтінді құрастырғанда лингвистикалық заңдылықтар қатаң сақталуы керек;
- басқа адамның пікірін сыйлау және тәжірибесін қабылдай білу;
- коммуникативтік жұбына деген антипатиялық немесе симпатиялық көңіліне қарамастан қатынасқа түсу;
- конвенционалды шектеулер: құқықтық және әлеуметтік нормалар мен тәртіптерді сақтау. Мәселен, белгілі бір регламент, ереже, заңнамаларға сүйену;
- іскери этикет пен субординацияны сақтау;
- әлеуметтік рөл мен мәртебені естен шығармау;
- эмоционалды қаратпа сөздер қолданған жөн. Бұл тыңдаушының көңілін бір арнаға тоғыстыруда өте маңызды;
- сөйлеуші тыңдаушыға немесе өзіне өзі жауап бере алатын риторикалық сұрақ қою арқылы да баршаның назарын өзіне аудара алады;
- негативті эмоциясыз, жарқын кеңістік құру үшін дәрекі сөздердің жағымды эквиваленттерін (эвфемизм) қолдану қажет.
- өзімен қатынас жасайтын адамға құрметпен қарап, сыйластық білдіру [4].

Іскерлік қарым-қатынас барынша ұстамды және салқын өтеді. Әрбір коммуниканттың өз мүддесіне алдын ала есептеліп, жоспарланған сөйлеу нормалары мен міндеттері бар.

Зерттеушілердің пікірі бойынша, кез келген іскерлік қарым-қатынас үш кезеңнен тұрады.

Бірінші кезең – дайындық кезеңі. Бұл кезеңде болашақ әңгімелесудің мақсат-міндеттері айқындалып, жалпы жоспар жасалады. Кездесу орны мен уақыты анықталады. Мақсат пен міндетке негізделген жоспар құру дайындық кезеңінің басты қызметі. Сонымен қатар, таңдалған орын мен уақыттың серіктес үшін де қолайлы болуы тиіс. Бастапқы сәттен бастап серіктеске сыйластық танытқан жөн.

Дайындық кезеңінде кездесуге толыққанды дайындық дәрежесі тексеріледі:

- кездесу барысын есептеу (кездесу орны, уақыты, келіссөзге қажет уақыт мөлшері, серіктес тұлғасы туралы толыққанды ақпарат алу);
- серіктес тұлғаны қабылдай білу, оның ойлауы мен сөйлеуіндегі өзгеріске дайын болу (іскерлік келіссөздердегі коммуникативтік актілер барысында сөйлеушілердің коммуникативтік жұбының тұлғалық ерекшеліктеріне сай оның алдағы сөйлеуін барлауды үйренуі);
- серіктесті тыңдай білу, қойылуы мүмкін сұрақтарға жауап әзірлеу;
- ұтымды және нақты сөйленістерді әзірлеу (кез келген тығырықтан шығуға жәрдемдесетін оңтайлы әзіл, серіктесіңізге деген комплимент және т.б. тілдік бірліктер әзер болуы шарт. Мысалы: «ойланып қарасам, сіздікі жөн секілді», «мен қалайша сіздің тұжырымыңызға күмән келтірдім екен»);
- өз ойын ашық жеткізуге дайындалу;
- сөйлеу тонын таңдап алу (сөйлеу тоны серіктестің жасы, ұлты, жынысы, мамандығы, менталитеті, темпераменті немесе келіссөз тақырыбы секілді факторларға орай ауысып тұрғаны жөн).

Екінші кезең – танымдық кезеңі. Бұл кезең барысында психологиялық барьер өтіліп, саналық деңгейде дайындық жүзеге асады.

Үшінші кезең – негізгі кезең. Үшінші кезең кіріспе бөлім, негізгі бөлім және қорытынды бөлімдерден тұрады. Сұрақ-жауап, келіспеушілік, дәйектер келтіру, тыңдау, шешім қабылдау іспетті үдерістер үшінші кезеңде орын алады. Үшінші кезеңге тән сөйленістер: «ортak шешімге келгенімізге қуаныштымын», «келісімшартқа қол қойып, тараптардың міндеттері мен құқықтарын бекітейік», «болашақта серіктестігіміз жемісті нәтижесін береді деген сенімдеміз», «біздің қызметіміз сіздердің көңілдеріңізден шығады деген үміттеміз, олай болса, кеңсеге барып шешімімізді бекітейік».

Іскерлік қарым-қатынас барысында коммуникативтік кедергілер көптеп орын алады. Оған серіктестердің бір-бірін толық танымауы, келіссөзге даярсыздығы сияқты факторлар әсер етуі мүмкін. А.М. Сосновская іскерлік қарым-қатынастағы коммуникативтік түсіну кедергілерінің төрт түрлі лингвистикалық типін ұсынады: фонетикалық (сөйлеу дефектісі. дыбыс ырғағының жоғары немесе төмендігі, тым жылдам немесе ұзақ сөйлеу, паразит дыбыстар мен сөздерді қолдануы); семантикалық (тезаурустардағы өзгешеліктер, кәсіби терминдердің, жаргон, сленг, диалект, көпмағыналы сөздердің әдеттен тыс қолданылуы); логикалық (серіктестің логикалық жүйесін ажырата білу ер адам/әйел/бала логикалары); стилистикалық (сөйлеушілер сөйлеу стилінің іскерлік қарым-қатынас стиліне сәйкес келмеуі). Сонымен қатар, серіктестің мінез-құлқы, жүріс-тұрысы, киім үлгісі, жасы, жынысы, мамандығы, ұлты, отбасы жағдайы, діні, саяси көзқарасы сияқты экстралингвистикалық факторлар да іскерлік қарым-қатынастың сәтті орнатылуына әсерін тигізеді [4].

Іскерлік қарым-қатынаста түрлі келеңсіздіктерге бой алдырмау мақсатында зерттеушілер көптеген стратегия және тактикаларды ұсынады. Стратегия – басты мақсатқа жету бағдарламасы болса, тактика – басты мақсатқа қол жеткізудің әртүрлі кезеңінде қолданылатын әдіс-тәсілдер. Стратегия коммуниканттың коммуникативтік міндеттерді орындау үшін таңдап алған және сөйлеу жағдаятына қатысушылар мен олардың элементтері арасындағы белгілі бір қатынастарды белгілеумен сипатталатын сөйлеу әдебінің магистральдік сызығы ретінде қарастырылады. Іскерлік қарым-қатынастың стратегиясы сөйлеу тактикаларында жүзеге асырылады, сөйлеу тактикасы ретінде нақты жағдаятта алға қойылған мақсаттарға жетуге мүмкіндік беретін сөйлеу тәсілдері түсініледі. Сөйлеу тактикаларын таңдау қарым-қатынас саласы мен ортасына байланысты [5].

Ғылыми әдебиеттерде келіссөз жүргізу барысында қолданылатын стратегиялар мен тактикалар жеткілікті дәрежеде қарастырылып жүр. Кең тараған стратегия және тактикалардың арасында Ж.-К. Альтман еңбегінде берілетін келіссөз жүргізудің төмендегідей әдістерін айтып өтсе болады:

1. "Сүйкімді дос" тактикасы (тактика "милого друга") : оппонентіне ойлануға уақыт беру, жауапты кейін берсе болатынын ескерту, өзін оның орнына қоя білу. Мысалы, риелторлық іскерлікте аталған тактика «әрине, сіздікі жөн, шешім қабылдау оңай шаруа емес, асықпаңыз, қанша қажет болса, сонша күтуге әзірміз», «бұл болмаса, біздің мекеме сізге осы аумақтағы басқа да пәтерлерді ұсына алады», «егер сізге бұл баспананың орналасқан ауданы ұнамаса, басқа да ықшам аудандардан пәтерлерді қарап көріңіз, сіз таңдайтын баспана жаныңызға жағуы тиіс, сондықтан бұдан өзге пәтерлерді көрсету бізге қиындық тудырмайды» және т.с.с. сөйленістерімен жүзеге асады.

2. *Шегіну немесе Линкольн* тактикасы: іскерлік келіссөз басында серіктестің аргументтері мен альтернативаларын қабылдамау, өз позициясы мен негізгі тақырыпты талқылауды соңына қалдыру. Келіссөздер барысында екі тараптың бастапқы сәттен бастап өзіндік мүддесі бар екені мәлім. Өз позициясын, ұстанымын серіктесіне әбден қабылдату мақсатында келіссөздің бастапқы кезінде оның ұсыныстарына қарсы шабуыл әзер болуы тиіс. Тек қана өз мүддесі аясында сөйлеу, келіссөз соңына дейін оппонентіңіздің сіздің ұстанымыңызды қабылдауына жәрдемдеседі.

3 *Стратегем* тактикасы – интеллектуалды тұзақтар құру, өз мүддеңе жету үшін негізгі мақсатыңды жасыру. Келіссөздер кезінде негізгі мақсатыңды жасыру арқылы серіктесінді адастыру. Бас кезінде асықпай тыңдап, басыңызды ізгеу сияқты бейвербалды амалдармен

серіктесіңіздің ұсыныстарын қолдап отырғаныңызға сендіріп, сөз кезегі сізге жеткенде «стратегиялық айланы» жүзеге асыру.

4. *Максимилиан ханзада* тактикасы: келіссөз жүргізуде нақты кесте құрып, «уақыт тапшы» принципін ұстанып, оппонетіне ойлануға мүмкіндік бермеу. Келіссөз бекітілген мекенге келген сәттен бастап «менде уақыт аз», «көп созбай, 2-3 минут ішінде келісімшартты талқылап, түстен кейін сағат N-де кездесіп, шешіміңізді айтпасаңыз, басқа тұтынушылар да кезекте тұр» сияқты сөйленістер арқылы серіктесіңіздің ойлануына кедергі келтіру.

5. *Кінә* тактикасы: оппонентіңе кінә тағу, жағдайды түсіндіруін талап ету, оның жіберген қателіктерін ашып айту;

6. *Талейран* тактикасы: оппонентіңді әзіл-қалжыңмен әлсірету, зейінін басқа нәрсеге аудару арқылы «соққы» беру.

7. *Сыпайылық* тактикасы: серіктесіңнің мүддесін түсінгендей сынай танытып, өз мақсатына жетуге әрекеттену,

8. *Сендіру* тактикасы: арнайы сөйленістер арқылы сіз ұсынып тұрған тауардың не мүліктің теңдесіз, не болмаса мінсіз екеніне сендіру. Мысалы, «бұдан жақсысын таппайсыз», «осыдан бір адым жерде бағасы мүлде қымбат», «біздің өнімнің сапасы жоғары» сөйленістерін қолдану арқылы тұтынушының назарын ұстап қалу.

9. *Салыстыру* тактикасы: өз өніміңіздің басқа өнімдермен салыстырмалы түрде артықшылықтарын басып айту.

10. *Жасырын қауіп төндіру* тактикасы: қазір және осы жерде істі аяқтау үшін ертеңгі күнге күмән келтіру [6].

Іскерлік қарым-қатынастың қандай түрінде болмасын жалпы халықтық лексика қолданылады. Іскерлік тілдесімдерде диалект, варваризмдер, жаргон, сленг, «паразит» сөздер қолданылмағаны дұрыс. Аталғандай лексикалық бірліктерді қолдану келіссөздің барысында келеңсіздіктердің орын алуына әкеліп соғуы мүмкін. Сонымен қатар, іскерлік келіссөздер кезінде кейбір болымсыз формадағы сөйленістердің орнына келесідей оң коннотациялы балама сөйленістерді қолданған дұрыс. Мысалы, келіссөздер барысында «Мен білмеймін...» орнына «Менің нақтылауым қажет...», «Біз бұны жасай алмаймыз...» орнына «Дәл бұны жасау қиындау болып тұр, бірақ біз тез арада сізге көмек көрсетеміз...», «Сіз міндеттісіз...» емес, «Сізге осылай істеген тиімдірек...».

Бәрімізге белгілі, Қазақстан – 120-дан астам этнос өкілдері өмір сүретін мемлекет. Сондықтан, еліміздегі тілдік жағдаят пен тілдік ландшафт ерекшелігі коммуникацияның саяси, ғылыми, отбасылық, іскери сияқты барлық салаларына әсер етпей қоймасы анық. Мемлекеттегі іскери қарым-қатынас бір жағынан, еліміздегі тілдік жоспарлауға қатысты нормативті-құқықтық құжаттарға (ҚР Конституциясы, ҚР Тіл туралы заңы), екінші жағынан, тілдерге деген қатынас, тілді таңдау, тілдер мәртебелілігі сияқты жұртшылықтың қажеттіліктеріне сай жүзеге асады. Зерттеу нәтижелері көрсеткендей, тілді қолданудың маңызды салаларында қазақ және орыс тілдері тең дәрежеде қолданылса, риелторлық қатынас саласында орыс тілінің басымдығы сақталуда. Зерттеу барысында Алматы қаласы бойынша 25 риелторлық компанияның сайттары талданды. Алматының 2 миллионнан астам тұрғыны болуы мен оның еліміздің мәдени және қаржы орталығы болып есептелуі қаланың тілдік әртүрлілігі мен қала тұрғындары және келушілерінің алып-сату әрекетіне әсерін тигізеді. Талдау нәтижесі аталған 25 сайттың тек үшеуін де ғана тіл таңдау мүмкіндігі бар екенін көрсетті. Қазақ тілінде риелторлық қызмет көрсету және Алматы қаласы бойынша жылжымайтын мүлікті алып-сату туралы жекелеген хабарландырулар <http://www.kazakh.ru> порталында, «Іскер форум» форумында, <http://dinislam.kz> сайтында берілген. Мегapolis тұрғындарынан алынған сауалнама (179 респондент) жылжымайтын мүлікті алып-сату және жалға беруде орыс тілін – 112, қазақ тілін – 40 адам таңдайтынын, тіл таңдауда ойланбайтындар – 15, ал, жауап беруге қиналған – 12 адам екенін көрсетті. Сауалнамада 20-72 жас аралығындағы қазақ ұлтының өкілдері сұралды. Айта кетерлік мәселе, ғаламтор және БАҚ-та тұрғын үй бағдарламаларын жүзеге асыру туралы мемлекеттік бағдарламалар туралы

ақпарат қазақ тілінде беріледі («Қолжетімді баспана - 2020», «Асыл арман», «Жас отбасы»). Дегенмен, жеке меншіктегі риелторлық қатынастарда орыс тілі әлі де болса басым түр. Оған қоса, риелторлардың ауызша сөйлеуінде орыс және қазақ тілдері қатар да қолданылатын жағдайлар бар. Зерттеу барысында коммуникативтік жағдаят пен тұтынушының тілдік талаптарына орай орыс тілінен қазақ тіліне код ауыстыру жиі орын алатыны анықталды.

Байқағанымыздай, әр кезеңде болмасын адамдар өзінше іскерлікпен айналысады. Өйткені, әрбір қарым-қатынас орнатылғанда адресат пен адресанттың сөйлеудегі көздеген нақты мақсаты болады. Ол өз сөйлеуін саналы түрде өз мүддесіне орай жоспарлайды, біреуді өз ақиқатына иландырып, коммуникативтік жұбының санасында өзі қалаған ақпаратты қалдырғысы келеді. Бұндай қарапайым коммуникацияда да іскерлік қарым-қатынастағындай тараптар және мүдделер бар. Сондықтан қоғамдағы кез келген қарым-қатынас өз деңгейінде іскерлік қарым-қатынас көрінісі бола алады.

Пайдаланылған әдебиеттер

1 Әлеуметтік лингвистика терминдерінің сөздігі. Словарь социолингвистических терминов / Сүлейменова Э.Д., Шәймерденова Н.Ж., Ақанова Д.Х. – Астана: Арман-ПВ баспасы, 2008.

2 Бес жүз бес сөз.— Алматы: Рауан, 1994 ж.

3 Орысша-қазақша түсіндірме сөздік: Педагогика. – Павлодар: ЭКО ҒӨФ. 2006. - 482 б.

4 Сосновская А.М. Деловая коммуникация и переговоры: учеб. пособие. СПб.: Изд. СЗАГС, 2011. – 180 с.

5 Ибраева Ж.Қ. Психоллингвистика негіздері: оқу құралы. – Алматы: Қазақ университеті, 2010.

6. Е. М. Михайловская Тактические приемы ведения деловых переговоров [Текст] / Е. М. Михайловская // Молодой ученый. – 2014. – №4. – С. 582-584.

УДК 801: 070

ПРЕЦЕДЕНТНЫЙ ТЕКСТ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Маликова Жанар Даулетпаевна

к.ф.н. Институт культурно-нравственного воспитания «Қазақ қызы»

Астана, Казахстан

e-mail: zhanar20081@mail.ru

Аңдатпа

Осы мақалада прецеденттік мәтіндерге арналған қазіргі лингвисттердің жұмыстары зерттелген. Сонымен бірге, прецеденттік мәтіннің орны тіл мен сөз бірліктерінің арасында әрекет жасалды.

Тірек сөздер: прецеденттік мәтін, тіл мен сөз бірліктер, ұқсастығы мен айырмашылығы

Аннотация

В данной статье сделан обзор трудов современных лингвистов по теме «прецедентный текст», а также сделана попытка определить место прецедентных текстов среди других языковых и речевых единиц.

Ключевые слова: прецедентный текст, языковые и речевые единицы, общее и различное

МАЗМҰНЫ

Примбетова М.Б. Профессор Ж.С. Бейсенова – 60 жаста	3
Шахин А.А. Родом из детства	7
Құрманбайұлы Ш. Көркем аударма және сөзжасам, терминқолданыс мәселелері	12
Шаймерденова Н.Ж. Языковое строительство в Казахстане и двуязычные отраслевые словари	21
Бейсенова Ж.С. Отраслевая терминология на рубеже веков: эволюция проблем и аспектов	26
Анищенко О.А. Социолектная терминология в аспекте её диахронии	34
Власова Г.В. Новое в фольклористике	40
Amor J., Sandars N. First English-language Translation of dr Beisenova's doctoral thesis	45
Вудинг М. The Future of Interpretation in Kazakhs	47
Ваукеуева А.Т. Book review: «Intercultural Approach of Professional Lexicon in Veterinary Medicine» by Professor Zhainagul Beissenova	50
Сапина С.М. Салалық терминологияның теориялық мәселелері	53
Отзывы ученых-лингвистов о диссертации Бейсеновой Ж.С. «Отраслевая терминология: типология, классификация, функционирование»	58
Котлярова Т.Г. Специфика словопроизводства в современных медийных текстах	65
Әбдірәсілов Е.Қ. Қазіргі тіл зерттеулерінен күтілетін сұраныс талаптары	71
Жапақов С.И., Жұбанова С.Х. Лингвосинергетикалық аспектінің ұлттық мазмұны	74
Фаткиева Г.Т. Особенности функционирования терминологической лексики в языковом пространстве газетного текста	78
Бижкенова А.Е. Тенденции в словообразовании современного казахского языка в сопоставительном аспекте	84
Байманова Л.С., Алексеева В.О. Языковая адаптация заимствований славянского происхождения в немецком языке	90
Бурибаева М.А. История слов: семантизация тюркизмов и формирование нового лексического значения	94
Исақұлова Ш.Қ. Шағын жанрадағы көркем образ: олардың түрлері мен мазмұны	98
Қанафиева К. Қ. Студенттердің тілдік тұлғалық бейнесін қалыптастыру мәселелері	103
Треблер С.М. О взаимоотношении фонологической и фонетической систем и произносительной нормы	110
Байгарина Г.П. Президентский дискурс в жанровой структуре политической коммуникации	114
Абдиева Ш.Д. Заң оқу орындарындағы кәсіби қазақ тілі сабағында интербелсенді әдісті қолданудың тиімділігі	119
Ибраева Ж. Қ., Нәбиева Г.С. Іскерлік қарым-қатынастың тілдік ерекшеліктері	126
Маликова Ж.Д. Прецедентный текст в контексте современных исследований	131
Унгаралиева Н.И. Диалектілік фразеологизмдер, олардың лингвомәдени-дүниетанымдық маңыздылығы мен тілдік ерекшелігі	136
Мукатаева Л.К., Султангазы Г.Ж. Использование электронного учебника как направление информатизации образования	142
Динаева Б.Б. Оқылым және жазылым арқылы сыни тұрғыда ойлауды дамыту	147
Құсайынова Ж.Д., Тлебалдиева М.Д. Қазақстан мен Түркия арасындағы білім беру кеңістігін қалыптастырудың заңнамалық негіздері	154