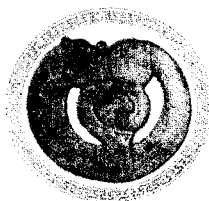




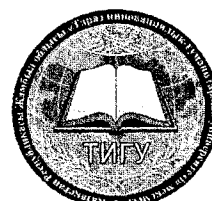
ӘЛ-ФАРАБИ АТЫНДАҒЫ
ҚАЗАҚ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ



ТЫВА ГУМАНИТАРЛЫҚ
ЗЕРТТЕУЛЕР ИНСТИТУТЫ



КИМЭП УНИВЕРСИТЕТІ



ТАРАЗ ИННОВАЦИОНДЫҚ-
ГУМАНИТАРЛЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ

**«ТҮРКІ ӘЛЕМІ: ТІЛ, ТАРИХ ЖӘНЕ МӘДЕНИЕТ»
атты халықаралық ғылыми-теориялық конференцияның**

МАТЕРИАЛДАРЫ

3-4 шілде, 2014 ж.

МАТЕРИАЛЫ

**международной научно-теоретической конференции
«ТЮРКСКИЙ МИР: ЯЗЫК, ИСТОРИЯ И КУЛЬТУРА»**

3-4 июля, 2014 г.

MATERIALS OF

**international scientific-theoretical conference
«TURKIC WORLD: LANGUAGE, HISTORY AND
CULTURE»**

July 3th and 4th, 2014

УДК 81'35; 81'26

ББК 81.2

T98



*Материалы
XVII международной научно-теоретической конференции
«Ахановские чтения»
«Тюркский мир: язык, история и культура»,
посвященной 80-летию выдающегося языковеда-тюрколога и
ученого-этнографа доктора филологических наук, академика
Алтая Сарсеновича Аманжолова*



Научные редакторы: *Г.Б. Мадиева,
Е.Б. Саурыков*



Редакционная коллегия:

С.Б. Бектемирова, Д.А. Карагойшиева, М.К. Мамбетова



Тюркский мир: язык, история и культура: XVII международная научно-теоретическая конференция «Ахановские чтения» / науч. ред. Г.Б. Мадиева. – Алматы-Тараз, 2014. – 326 с.

ISBN 978-601-04-0398-7

Сборник материалов XVII международной научно-теоретической конференции *Ахановские чтения* «Тюркский мир: язык, история и культура», посвященной 80-летию выдающегося языковеда-тюрколога и ученого-этнографа доктора филологических наук, академика Алтая Сарсеновича Аманжолова, включает научные статьи по актуальным проблемам тюркологии, истории, культуры, этнографии тюркских народов, взаимоотношения языка и культуры, языка и семиотики. Сборник подготовлен на факультете филологии, литературоведения и мировых языков Казахского национального университета имени аль-Фараби при участии Таразского инновационно-гуманитарного университета. Все публикации даются в авторской редакции.

ISBN 978-601-04-0398-7

© КазНУ им. аль-Фараби, 2014

© ТИГУ, 2014



К
З
А
Х
А
Н
О
В
С
К
И
Е
Ч
Т
Е
Н
И
Я

ІСКЕРЛІК ҚАРЫМ-ҚАТЫНАСТЫҢ ТІЛДІК ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Ибраева Ж.К.,
Нәбиева Г.С.

(әл-Фараби атындағы ҚазҰУ, Алматы, Қазақстан)

Тірек сөздер: лексикография, қарым-қатынас, манипуляция

Адам және әртүрлі жоғары сатыдағы жануарлардың өмір сүру жағдайларын қарастырсақ, онда олардың екі жақты байланысты жүзеге асыратынан байқаймыз. Біріншісі – табиғатпен байланысы, ал екіншісі – тіршілік иелерінің бір-бірімен өзара әрекеттесіп, ақпарат алмасуы және бұл байланыс түрі қарым-қатынас деп аталады. Қарым-қатынас барлық тіршілік иелеріне тән қасиет, бірақ, адамдар арасында өте жоғары дәрежедегі мәнге ие.

Қарым-қатынас дегеніміз – байланыс жасау барысында өзара алмасатын мәліметтердің сипаты. Лексикографиялық деректер төменгі дефиницияны береді: «Қарым-қатынас – адамдар арасында бірлескен іс-әрекет қажеттілігін туғызып, байланыс орнататын күрделі процесс; екі немесе одан да көп адамдардың арасындағы танымдық немесе эмоционалды ақпарат, тәжірибе, білімдер, біліктер, дағдылар алмасу. Қарым-қатынас тұлғалар мен топтар дамуының және қалыптасуының қажетті шарты болып табылады» [1, с. 482].

Демек, қарым-қатынас барысында адамдардың танымдық хабарлармен, ақпаратпен, тәжірибемен, біліммен, дағдылармен алмасуы және өзара түсінісуі, бірін-бірі қабылдауы жүзеге асады. Жалпы қарым-қатынас үдерісі үш құрамдас бөліктен тұрады: қарым-қатынас мақсаты, мазмұны және құрамы. Қарым-қатынастың интербелсенді, коммуникативті, перцептивті деген үш жағы және мезо-, макро-, микро-, рухани, іскер, т.б. деңгейлері болады.

Қарым-қатынас мәселесінің әртүрлі аспектілерін Б.Г. Ананьев, А.Б. Добрович, Я.Л. Коломинский, В.А. Ядов, В.В. Столин, Дж. Брунер сынды ғалымдар қарастырған. Зерттеушілер еңбектеріне сүйенетін болсақ, коммуникация үдерісінің негізгі қызметтерін дәстүрлі түрде үшке бөледі.

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

- реттеуші-коммуникативтік (адамдардың іс-әрекетін реттеуі және біріккен әрекетті ұйымдастыруы);

- аффективті-коммуникативтік (адамның эмоционалдық аясымен байланысты).

Сонымен қатар, қарым-қатынас мақсат – міндеті, қызметі сияқты факторларға орай педагогикалық, ресми/бейресми, отбысылық, тұлғаларалық, ғылыми, іскерлік сияқты түрлерге бөлінеді. Бүгінде басты назарға алынып тұрғандардың бірі іскерлік қарым-қатынас.

Қазіргі дереккөздер іскерлік қарым-қатынас ұғымының түрлі анықтамаларын ұсынады. Ал, іскерлік қарым-қатынас – іскери серіктестер арасындағы өндірістік, кәсіптік, ғылыми, қызметтік әрекеттерді жүзеге асыруға бағытталған үдеріс түрі [2]. Тұлғалар арасындағы іскерлік қарым-қатынастың басты мақсаты – өзара түсіністікке қол жеткізу. Іскерлік қарым-қатынас жасауда қатынасқа түскен серіктесті тыңдап, түсіне білудің маңызы зор. Бұл басқа адамның ішкі жан дүниесін түсініп, оған өз ойын дұрыс жеткізуге мүмкіндік береді. Серіктестер басқаларға өз ойлары мен көзқарастарын түсіндіре отырып, түсініспеушілік, ұрыс-керіс пен дау-жанжал секілді жағымсыз құбылыстарды болдырмауға әрекет жасайды. Іскерлік қарым-қатынас жасауда серіктестермен жақсы қарым-қатынас орнатуға мынадай ережелердің орындалуы көмектеседі:

- барлық адамдармен тең дәрежеде, дөрекілік пен жағымпаздықсыз қарым-қатынас жасау;
- сұхбаттасушының жеке пікірін сыйлау;
- бұйрық емес, өтініш деңгейінде қарым-қатынас жасау;
- басқа адамның пікірін сыйлау және тәжірибесін қабылдай білу.

Қарым-қатынас мәдениетін меңгерген тұлға өзімен қатынас жасайтын адамға құрметпен қарап, сыйластық білдіреді. Адамға сыйластықпен қарау іскерлікте жақсы қарым-қатынас жасаудың негізгі өлшемі болып табылады.

Іскерлік қарым-қатынас нысаны тараптарға ортақ іс деп есептелсе, қатысушы тұлғалар серіктес деп танылады. Серіктестік қатынастарды жақсарту, өз мүддесіне жету, мақсаттарды ілгерілету іскерлік қарым-қатынастың міндеті болып есептеледі.

Тұлғаралық қарапайым қатынасқа қарағанда, іскерлік қарым-қатынас шарттары қаталдау. Өйткені, коммуниканттар сезімге бой алдыра алмайды, тек ортақ мүддені көздеп, ұйым немесе мекеменің көздеген мақсатына жету керек. Іскерлік қарым-қатынасқа қатысушы жеке немесе заңды тұлғалар төмендегідей принциптерді сақтауы міндетті:

- коммуникативтік жұбына деген антипатиялық немесе симпатиялық көңілді 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;

- іскерлік қарым-қатынас барынша ұстамды және салқын өтеді. Әрбір қызметкердің сөйлеу нормалары мен міндеттері бар.

Сонымен қатар, Дж. Ягер өзінің кітабында іскерлік этикеттің мынадай қағидаларын ұсынған:

- барлығы да уақытында орындалуы керек. Кешіккендік тек жұмысқа ғана кедергі келтірмейді, сонымен бірге адамға деген сенімді жоғалтады. «Уақытында» принципі жасалатын есептерге және сізге берілген барлық тапсырмаларға да қатысты;

- көп сөйлемеу. Бұл принциптің мәні – сіз ұйымның немесе нақты келісімнің құпияларын өз жеке басыңыздың құпиясы сияқты сақтауға міндеттісіз. Қызметтестеріңіз бен басшыларыңыздан естігендеріңізді ешкімге тіс жармаңыз;

- сыпайы, мейірімді, ашық жүзді болыңыз. Тұтынушыларыңыз, тапсырыс берушілеріңіз, сатып алушыларыңыз, қызметтестеріңіз немесе қол астындағыларыңыз сізге қалай қыр көрсетсе де, сіз сыпайы, сабырлы болуыңыз керек;

- өзіңізді ғана ойламаңыз, басқаларды да ойлаңыз. Тек клиенттер мен сатып алушыларға ғана емес, қызметтестеріңізге қол астындағыларыңызға да көңіл бөліңіз. Қол астындағыларыңыздың сын сөздері мен кеңестеріне құлақ салыңыз.

- сіздің жасаған жұмысыңызға біреу күмән келтірсе, бірден ашу шақырм сенімді болсаңыз да, сыпайы, қарапайым болыңыз [3, с. 284].

Іскерлік қарым-қатынас «басшы – қызметкер» иерархиясы арқылы жүзеге асады. Демек, қызметкер мен басшының өз нормалары бар. Статистикаға сүйенсек, басшыдан шыққан ақпараттың берген тапсырмасының тек 20-25 % қызметкерлерге жетеді. Бұған себеп, адамнан-адамға тарағанда ақпарат тежеледі, өзгереді. Сол үшін іскерлік салада барлық маңызды ақпараттар бұйрық, хаттама, қолхат секілді құжаттарда жазылады.

Іскерлік келіссөздер барысында деген мақсатқа жету үшін барлық қызметкерлер барынша коммуникацияға дайын болу қажет. Демек, қызметкерлер өз жұмыс орны туралы толық ақпаратты меңгерген болу қажет және келіссөзге қатысты клишелерді де жатқа білгені дұрыс. Келіссөз барысында еш тарап қарсы тараптың пікірін жоққа шығаруға болмайды. «Сіздікі де жақсы, бірақ былай керемет болар еді» деген сияқты сөйленістерді қолданған дұрыс. Іскерлік қарым-қатынаста индивидтер жеке тұлғадан бұрын, белгілі бір ұйымның өкілі ретінде танылады.

Іскерлік қарым-қатынастағы серіктестердің сөйлеу стильдері:

Әр адамның өзіне ғана тән сөйлеу стилі болатыны белгілі. Сөйлеу стилі арқылы сол адамды бірден тануға мүмкіндік бар. Адамның сөйлеу стилі оның өмір тәжірибесіне, мамандығына, жасына, жынысына байланысты болады. Сөйлеу стилі қоғамға сай және қажеттілікке орай өзгеруі мүмкін. Іскерлік қарым-қатынас мәселесін зерттеуші Ресей ғалымы Панфилова А.П. іскерлік қарым-қатынастың мынадай стильдерін атайды:

Дәстүрлі қатынас. Дәстүрлі қатынас – серіктестердің басты міндеті болып олардың қоғамның бір мүшесі ретінде танылуы есептелетін қатынастардан бастау алған стиль. Дәстүрлі қатынас стилі бойынша шынайы іскерлік келіссөздер кезінде өз рөлі, міндеті бар, алдын-ала жасалған жоспар бойынша әрекет жасайтын қатысушылар болады. Оларға қойылатын талап «ойын» шартын білу. Бұндай қарым-қатынас стилі кезінде сырттай пайдасы жоқ, маңызсыз болып көрінетін әңгімелер орын алуы мүмкін. Мәселен, әріптесер арасындғы кішігірім жиын. Олар жылына 3-4 рет жиналуы мүмкін. Бұндай сәттерде әркім өзімен-өзі, кімнің не айтатыны белгілі. Себебі, бұл жылына 3-4 рет қайталанатын дәстүрлі әрекеттерден тұратын қатынас түрі. Яғни, әрекет ритуал деңгейіне жеткен. Дәстүрлі іскерліктің сипаты – бағытталмағандық, мәнсіздік, қайталанушылық, ашық. Дәстүрлі сөйлеу стилінде әріптестер арасында «Қалың қалай?» сұрағына «Жақсы, өзің?», «керемет» «тамаша», «жаман емес» деп жауап қату керек. Себебі, «нашар», «жаман» т.с.с. жауап қатсаң, «не үшін олай?»,

«қалайша, не боп қалды?» деген сияқты сұрақтар қойылып, әңгіме ұзақ жалғасып, дәстүр шеңберінен шығады.

Манипулятивтік қатынас. Бұндай қарым-қатынас кезінде серіктеске тек мақсатқа жеткізуші дәнекер ретінде қарайды. Серіктес мақсатқа жетудегі қасиеттердің жиынтығы ретінде танылады. Манипуляция – білдіртпей тұлғаны басқару. Манипуляция механизмін түсіндіруге қабілетті теориялардың негізгі авторларының бірі – Эрик Берн.

Манипуляция екіжақты болып келеді. Мәселен, ата-анасы баласын білдіртпей дұрыс жолға салып жіберсе, ол дұрыс манипуляция болғаны. Шебер манипулятор түсінігі бар. Серіктесін бес саусағындай білетін, өз мақсатын нақты айқындаған тұлға.

Гуманистік қарым-қатынас стилі. Басқа қарым-қатынас стильдеріне қарағанда, серіктесті түсінуге, шынайы аяуға, қайғығы ортақтасуға үндейтін түрі. Гуманистік қатынас кезінде екі тарап бір-бірін барынша қолдайды, ортақ шешім табуға тырысады. Бірақ, іскерлік қатынастағы гуманитарлық стильдің орынсыз кездері де болады. Мәселен, анықтама қызметіне хабарласқан адамдар бюро қызметкерлеріне қажетті мекен-жайды немесе нөмірді сұраудан бұрын, қоңырау шалуының себебін, не жағдай болғаны туралы ұзақ айтып тұрып алатын кездері болады. Ал, анықтама бюросы барынша жылдам жұмыс жасайтын болғандықтан, басқа желідегі тосын тұрғандарға жауап беру үшін тез арада әңгімені аяқтауға тырысады.

Іскерлік қарым-қатынас іскери әңгіме, іскери келіссөз, іскери дау, жиналыс, таныстыру (презентация), пресс-конференция, іскери алыс-беріс, іскери хат алмасу т.б. қалыптарда жүзеге асады. Іскерлік қарым-қатынастың кез келген түрі өзінше ерекшеленеді. Оларға қатысатын қатысушылар мен қойылатын талаптар да өзгеше.

Іскерлік қарым-қатынас белгілі құрамдастардан тұрады: адресант, ақпарат, канал, адресат. Мысалы, бір сауда фирмасының Бас директоры менеджерлерімен дүкендер желісіндегі халыққа қызмет көрсетудің сапасын жоғарылату туралы жиналыс ұйымдастырды. Бұл жағдайда Бас директор – идея авторы, адресант, халыққа қызмет көрсетудің сапасын жоғарылату – ақпарат, жиналыс – ақпарат жеткізілетін жол, канал, адресат, яғни ақпарат алушы – менеджерлер.

Іскерлік қарым-қатынас ерекшеліктерін жан-жақты зерттеген А.Б. Добрович іскерліктегі әлеуметтік перцепцияның маңыздылығын ерекше атап өткен. Әлеуметтік перцепция – әлеуметтік ортадағы күнделікті қатынаста болып жүрген тұлғаларды топ мүшелерінің қабылдауы немесе қабылдамауы. Ғалым іскерлік қарым-қатынас кезіндегі әлеуметтік перцепцияның негізгі төрт қызметін анықтаған:

- Өзін-өзі тану;
- Іскерлік кезіндегі серіктесті тану;
- Өзара түсіністіктің негізінде бірлескен іс-әрекетті ұйымдастыру;
- Эмоционалды қатынастарды құру [5].

Іскерлік қарым-қатынас мәселесін зерттеуде В.А. Ядов та үлкен жетістікке жеткен. Оның тұжырымдамасы бойынша іскерлік қарым-қатынас кезінде мінезді диспозициялық реттеу аса маңызды фактор болып табылады. Іскерлік әрекетті жүзеге асырушы субъект өзінің мінезін бағамдай білуі шарт. Іскерлікте индивидуалдік емес, коллективтік немесе топтық мүдделер бірінші орында болғандықтан, келіссөз жүргізуші тұлғалар жағдаятқа байланысты өзінің психологиялық ерекшеліктерін (мінез, темперамент, мәдениет, менталитет) басқара білуі қажет. Серіктестің тым бос, не болмаса, өте қатал мінезі іскерлікке кері әсерін тигізбеу керек [6].

Іскерлік қарым-қатынас түсінігін, оның түрлері мен қызметін талдай келе, іскерлік қарым-қатынас – қоғамдағы адамдар қатынасының ең кең тараған түрі екенін байқау қиын емес. Іскерлік қарым-қатынас мәдениетін меңгеру әріптестер, басшысы мен қызметкер, серіктестер мен бәсекелестер арасындағы қарым-қатынас үдерісін жеңілдетіп, оның сәтті өтуін қамтамасыз етеді. Қарым-қатынастың басқа түрлерімен салыстырғанда іскерлік қарым-қатынасқа қойылатын талаптар да аз емес. Іскерлік саладағы субъектілердің әрекеттеріне біршама шектеулер бар. Олар арнайы қалыптасқан қағидалар мен ережелерді ұстану және бағынуы тиіс. Бұл ережелер мен заңдылықтар іскерлік қарым-қатынас түрі, мақсаты, оның ресмилік дәрежесі сияқты факторларға орай түрлі болып келеді.

Іскерлік қарым-қатынастағы сөйлеу стилі серіктестердің лингвистикалық тұрғыдан құзіретті болуын қажет етеді. Әрбір коммуникативтік жағдаяттың сақталуға тиісті нормалары болатыны белгілі. Коммуниканттар этикеттік ережелерді сақтап, сөйлеуіне жоғары мән беру керек. Демек,

іскерлік коммуникация сәтті өтуінде серіктестердің сөйлеу шеберлігі маңызды болғандықтан, іскерлік қарым-қатынастың тілдік ерекшеліктерін зерттеу өзекті мәселе. Болашақта аталған мәселемен қатар көптілді Қазақстандағы іскерлік қарым-қатынастың тілдік ерекшеліктерін қарастыру көзделеді.

1. *Бес жүз бес сөз.*—Алматы: Рауан, 1994.
2. *Орысша-қазақша түсіндірме сөздік: Педагогика.* – Павлодар: ЭКО ФӨФ. 2006. - 482 б.
3. *Ягер Д. Деловой этикет : Как выжить и преуспеть в мире бизнеса : [Перевод] /*, 284,[1] с. 20 см, М. АОЗТ "Джон Уайли энд санз" 1994
4. *Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности: Учебное пособие.* – СПб.: Знание, 2001.
5. *Общение: наука и искусство* – М., 1978
6. *Ядов В.А. Социологическое исследование.* – М., 1972.

ҚАЗАҚ ЖӘНЕ АҒЫЛШЫН ТІЛДЕРІНДЕГІ ТҮС КОМПОНЕНТТІ ФРАЗЕОЛОГИЯЛЫҚ БІРЛІКТЕРДІҢ ЭТНОМӘДЕНИ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Қаймова Б.Қ., baha.kaimova@mail.ru
(Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ,
Алматы, Қазақстан)

Тірек сөздер: фразеология, этномәдениет, символ, таным

Түр-түс әлемі табиғи объект ретінде барлық халықтарға және олардың тілдеріне ортақ әрі бейтарап, ал аталуы жағынан сол тілдердің өз ерекшеліктеріне, өзіндік сөз жасау модельдері мен мағыналық дамуына негізделеді. Осыған орай, түр-түс атаулары әрбір тілдің өз топырағында танылып, өз жүйесінде зерттеледі.

Түр-түс – алдымен адамды қоршаған ғаламның өзі, объективті шындық, сонымен қатар адамның ішкі дүниесінің, дүниені қабылдауы мен түсінуінің фрагменті. Адам сыртқы әсерлерді өзінше түйсініп, бағалайды, сондықтан да бәріне визуалды ақпарат ретінде берілуінде бірдей болатын түс субъективті танымда түрлі мазмұнды білдіреді. Бұл – түр-түстерге қатысты таным. Түр-түсте шындық болмыс халықтың ғалам туралы түсініктеріне, ой-тұжырымына сай өңделіп, өзгеше реңкпен өріліп, асқан шеберлікпен бейнелейді. Сол себепті де түр-түс ұлттың рухани құндылықтарын түйіндеп, түйдектеп беруде мазмұнға ие.

Тіліміздегі түр-түстер өздерінің символикалық қасиеттері арқылы түр-түске мүлдем қатысы жоқ не одан бүгінде тым алыстап кеткен ұғым-түсініктерді, мән-мағыналарды білдіреді [1, 172 б.].

Тілдік таңбалар халықтың дүниені түйсінуінен хабар беретін ақпараттық дереккөз ғана емес, сонымен қатар ғаламның тілдік бейнесін жасайтын ұлттың эстетикалық таным-талғамын, кәсібін, мінез-құлқын, ырым-нанымын, салт дәстүрін, әдет-ғұрпын, ұлттық тіл арқылы сақтап, жан-жақты таратып танытатынын дәлелдедік. Осыған байланысты, қазақ және ағылшын халқының материалдық және рухани мәдениетінің көріністері тілде тарихи-мәдени тілдік таңба ретінде қалыптасатынына көзіміз жетті. Демек «әлемді тіл арқылы танудың» әр ұлт тілінде түрлі сипатқа ие екендігі осы түстердің тілдік сипатын тану барысында айқындалды. Әр ұлттың болмысын тануға түс бөліктері бар фразеологиялық бірліктер негізінде келуге болатынына көз жеткіздік. Фразеологиялық бірліктерді тануда тілдік таңбалық мәнін қарастыру – тіл мен таным, тіл мен ойлаудың бірлігінен туған өзекті мәселенің бірі.

Бүгінгі таңда әлемдік лингвистикада түр-түс атауларының зерттелуіне айрықша мән беріліп келеді. Бұның себептері көп: ең алдымен, атап айтар болсақ, көптеген ғалымдар түр-түс атауларын бірыңғай психологиямен байланыстырады. Өйткені психологтар табиғатта түр-түс толқындары болады, түр-түс дегеніміздің өзі адамның миы мен көзінің жемісі.

Физика саласындағы ғалымдарды түр-түстің энергетикалық табиғаты қызықтырады, физиологтар болса, адам көзінің түр-түсті қабылдау үдерісін зерттейді, психологтар түр-түс адамның психологиясына қалай әсер етеді, қандай эмоция туғызады деген мәселелерді қарастырады,

	Махсудова О.Ж.	
	Салалық терминологиялық сөздіктерді саралау: жетістік пен кемшілік	86
	Мугтасимова Г.Р.	
	Особенности диалектной лексики татарских пословиц	89
3	Мырзашова А.	
	Когнитивная сфера человека в казахском, русском и английском языках: типология фразеологического моделирования	93
4	Набиуллина Г.А.	
	Структурно-поэтическая организация татарских паремий	97
	Нарынбаева Б.Б.	
8	К вопросу о современном состоянии исследования фразеологизмов в кыргызском языке	99
	Салахова Р.Р.	
	Роль омонимичных суффиксов в образовании омоформ в татарском языке	102
15	Шыныбекова А.К.	
	Латын графикасы және қазақ терминологиясын біріздендіру туралы	104
17	Туребекова Р.С.	
20	Казахская художественная литература на занятиях по русскому языку	109

ЯЗЫК И СЕМИОТИКА, ЯЗЫК И ПИСЬМО

23	Саурыков Е.Б.	
	Тюркские рунические памятники Древнеталасской долины	112
27	Нургожина Ш.И.	
	Смена высказываний и правила их регулирования в диалоге	116
29	Stagulova Zh.	
	Reinstating Kazakh: Reclaiming physical and symbolic spaces	120
31	Бексултанова Г.А.	
	Символика цвета в провербиальном пространстве языка	122
33	Асанакунова А.Т.	
	Роль и значение счетных слов в китайском языке	125
35	Базарбаева М.М.	
	Сыпайылық - әмбебап лингвистикалық категория ретінде	127
37	Баймұрзина А.	
	«Үштұғырлы тіл» идеясының жүзеге асырылуының бір көрінісі	130
39	Джолдошев М.Г.	
	Кепті орундуулугу жана анын жалпы түшүнүгү	132
41	Досанова А.М., Бурибаева Г.А.	
	Нәтижеге бағытталған білім беруді қамтамасыз ететін тиімді механизм	135
43	Дүйсенова М.М.	
	Бастауыш мектепте сөз тіркестерін игерту жолдары	138
45	Жаналиева А.	
	Рейтинг – итог успеха	141
47	Ибраева Ж.К., Нәбиева Г.	
	Іскерлік қарым-қатынастың тілдік ерекшеліктері	144
49	Қаймова Б.Қ.	
	Қазақ және ағылшын тілдеріндегі түс компонентті фразеологиялық бірліктердің этномәдени ерекшеліктері	147
51	Какешева Н.Т.	
	Мифы и легенды в произведениях Чингиза Айтматова	149
53	Камзина А.А.	
	Теоретические аспекты образования копирайтинга в СМИ	153
55	Карагойшиева Д.А., Рахматуллаева М.	
	Қазақ тілінің хабарлы сөйленімдеріндегі тоналды акценттің зерттелуі (<i>Praat</i> фонетикалық бағдарламасы бойынша)	155
57	Кондыбаева Р.Ж.	
	Интенсивность изолированных слов казахского языка (инструментально-фонетический анализ)	162