

## REFERENCES

1. По, Едгар Аллан. *Ельдорадо: Поетичні твори*. Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2004.
2. Андреев, Вадим. “Динамика стиля Э.А. По (на материале лирики).” *Известия Российского государственного педагогического университета им.А. И. Герцена*. 11 (2008): 168–174.
3. Mikhailov, Mikhail, and Villikka, Miia. “Is there such a thing as a translator’s style?” *Semanticscholar.org*. March 15, 2017. <https://pdfs.semanticscholar.org>
4. Boase-Beier, Jean. *Stylistic Approaches to Translation*. Manchester: Routledge, 2014.
5. Baker, Michael. “Towards a Methodology for Investigating the Style of a Literary Translator.” *Target*. 12:2 (2000): 241–266.
6. Short, Michael H. *Exploring the Language of Poems, Plays, and Prose*. London and New York: Longman, 1996.
7. Науменко, Анатолій. *Зібрання творів у 7 т. Т.4., “Перекладознавство”*. Миколаїв: Вид-во ЧДУ імені Петра Могили, 2014.
8. Науменко, Анатолій. “Складові індивідуального стилю перекладача.” *Новітня філологія* (2010): 141–152.

УДК 159.942:316.472

## ТАКТИКИ ЕМОЦІЙНОЇ АРГУМЕНТАЦІЇ В КОМУНІКАТИВНІЙ ПОВЕДІНЦІ ІНІЦІАТОРА ПРИМИРЕННЯ

Передон Н. О., асистент

*Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки  
просп. Воли, 13, м. Луцьк, Україна*

natalia.peredon@ukr.net

Виокремлено та проаналізовано особливості застосування тактик переконування, спрямованих на емоційну сферу сприйняття та осмислення інформації. Встановлено, що з метою відновлення комунікативного балансу з об'єктом примирення ініціатор примирення послуговується тактиками емоційної аргументації, до яких належать тактика демонстрації власного емоційного стану, тактика апеляції до попереднього позитивного досвіду спілкування, тактика самоосуду, тактика надання позитивної оцінки якостям та діяльності об'єкта примирення, тактика жарту і тактика посилення на авторитетні джерела.

*Ключові слова: тактики емоційної аргументації, ініціатор примирення, об'єкт примирення.*

## ТАКТИКИ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ АРГУМЕНТАЦИИ В КОММУНИКАТИВНОМ ПОВЕДЕНИИ ИНИЦИАТОРА ПРИМИРЕНИЯ

Передон Н. А., ассистент

*Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки  
просп. Воли, 13, г. Луцк, Украина*

Определены и проанализированы особенности использования тактик убеждения, направленных на эмоциональную сферу восприятия и осмысления информации. Установлено, что с целью восстановления коммуникативного баланса с объектом примирения инициатор примирения использует тактики эмоциональной аргументации, к числу которых относятся тактика демонстрации собственного эмоционального состояния, тактика апелляции к предыдущему позитивному опыту общения, тактика самоосуждения, тактика предоставления позитивной оценки качеств и деятельности объекта примирения, тактика шутки и тактика ссылки на авторитетные источники.

*Ключевые слова: тактики эмоциональной аргументации, инициатор примирения, объект примирения.*

## EMOTIONAL ARGUMENTATION TACTICS OF COMMUNICATIVE BEHAVIOUR OF THE INITIATOR OF RECONCILIATION

Peredon N. O., Assistant Lecturer

*Lesya Ukrainka Eastern European National University  
Voli Avenue, 13, Lutsk, Ukraine*

The focus of this article is to explore the nature and peculiarities of the emotional argumentation tactics used by the party who is seeking to be the initiator of restored harmonious relations with the interlocutor who is the object of the initiative for reconciliation. It has been determined that emotional argumentation is an important part of the speech behaviour of the interlocutor who initiates reconciliation. The author comes to the conclusion that within the process of conflict resolution emotional argumentation is an effective means of influence as it helps to persuade the object of reconciliation to change his / her negative attitude towards the initiator of reconciliation and interact harmoniously. It has been determined that the tactics of emotional argumentation are represented in the speech of the interlocutor who is seeking reconciliation by: 1) the tactic of demonstrating initiator's emotional state; 2) the tactic of appeal to the previous experience of harmonious interaction; 3) the tactic of self-condemnation; 4) the tactic of appreciating the interlocutor's personal qualities and behaviour; 5) the tactic of joking; 6) the tactic of making references to authoritative sources. The tactic of demonstrating initiator's emotional state is used by him to show regret and shame aroused by his maleficent deed which has caused conflict with the object of reconciliation. The aim of the tactic of appeal to the previous experience of harmonious interaction is to de-escalate the conflict by referring to the feelings of love, affection and mutual understanding the interlocutors used to have before the conflict arising. The tactic of self-condemnation expresses the initiator's critical attitude to his mental abilities and maleficent deed. The tactic of appreciating the interlocutor's personal qualities and behaviour helps to show the initiator's positive attitude to the object of reconciliation. Joking as a tactic is meant to reduce tension between the initiator and the object of reconciliation. The tactic of making references to authoritative sources contributes to the conflict resolution by making the request for forgiveness more meaningful and significant. The theoretical foundations of the article are illustrated by the examples representing the communicative situation of reconciliation. All of the examples are taken from the works of fiction written in the English language from 2000 onwards.

*Key words: emotional argumentation tactics, initiator of reconciliation, object of reconciliation.*

Характерною рисою мовленнєвої діяльності комуніканта, який ініціює примирення, є здійснення впливу на свідомість партнера по комунікації (об'єкта примирення) з метою зміни / коригування його оцінки та ставлення до ситуації й малефактивного вчинку ініціатора примирення, який призвів до виникнення конфлікту.

Вплив через **переконування** є одним із найдієвіших засобів, які сприяють ефективній міжособистісній комунікації. У сучасних лінгвістичних розвідках персуазивність осмислюється як ментально-мовленнєва взаємодія комунікантів, у ході якої адресантом здійснюється спроба впливу на ментальну сферу реципієнта з метою зміни його поведінки (спонукання до здійснення або ж відмови від здійснення певних дій) [4, с. 3].

Переконувальний вплив є стратегічним завданням **аргументації**. Особливість аргументації як процесу полягає у створенні переконливості, в настанові на переконування адресата [3, с. 9]. У сучасній лінгвістичній науці аргументація поділяється на **раціональну** (логічну) та **емоційну** (прагматичну, риторичну) [2, с. 23; 3, с. 11; 8, с. 36].

Мета статті полягає в аналізі тактик емоційної аргументації, що застосовуються ініціатором примирення в процесі комунікативної взаємодії з об'єктом примирення, та визначенні їх характерних рис і особливостей.

Мета передбачає виконання таких завдань: виокремити тактики емоційної аргументації в структурі мовленнєвої діяльності ініціатора примирення; з'ясувати характерні риси кожної з тактик; здійснити опис тактик на основі аналізу фрагментів ілюстративного матеріалу, що репрезентують комунікативну ситуацію "примирення" в англійськомовному неофіційному діалогічному дискурсі.

У мовленні ініціатора примирення емоційна аргументація представлена такими тактиками:

- 1) тактика демонстрації власного емоційного стану;
- 2) тактика апеляції до попереднього позитивного досвіду спілкування;

- 3) тактика самоосуду;
- 4) тактика надання позитивної оцінки якостям та діяльності об'єкта примирення;
- 5) тактика жарту;
- 6) тактика посилання на авторитетні джерела.

Використовуючи **тактику демонстрації власного емоційного стану**, ініціатор примирення вербалізує почуття жалю, каяття, переживання та сорому через скоєний малефективний вчинок. Мета застосування аналізованої тактики полягає не тільки в експлікації пригніченого емоційного стану, а й у намаганні викликати у співрозмовника емпатію та співчуття.

*Ursula was crying, "I feel so miserable. [...] I have done a dumb and terrible thing. I feel awful because I have lied to you and love and lies do not mix. [...] Can you please forgive me?"*

*I looked into her frightened blue eyes, and when I saw her pain, I took her into my arms and kissed [11, с. 270–271].*

У наведеному фрагменті комунікант, який ініціює примирення, вдається до застосування тактики демонстрації власного емоційного стану – почуття жалю, каяття через вчинок, що став причиною конфліктної ситуації (*I feel so miserable. I have done a dumb and terrible thing. I feel awful because I have lied to you and love and lies do not mix*). Бажаний перлокутивний ефект висловлень, що реалізують цю тактику, – зміна ставлення об'єкта примирення до ініціатора примирення та скоєного ним малефективного вчинку з категоричного на поблажливе. Застосування аналізованої тактики є в представленій комунікативній ситуації успішним. Про це свідчить невербальна реакція мовця, який є об'єктом примирення (*I looked into her frightened blue eyes, and when I saw her pain, I took her into my arms and kissed*). Отже, обрана ініціатором примирення лінія поведінки є ефективною та допомагає спрямувати комунікацію в русло гармонізації міжособистісної взаємодії.

**Тактика апелювання до попереднього позитивного досвіду спілкування** використовується ініціатором примирення для того, щоб нагадати об'єкту примирення про успішний попередній досвід гармонійної, безконфліктної комунікативної взаємодії, приязне ставлення співрозмовників один до одного та почуття, що їх пов'язують. Тактика апеляції до попереднього позитивного досвіду спілкування допомагає нейтралізувати негативні емоції, викликані в об'єкта примирення конфліктною ситуацією та малефективним вчинком ініціатора примирення, змушує комуніканта, що є об'єктом примирення, засумніватися в доцільності подальшої дисгармонізації чи розриву стосунків з партнером по спілкуванню.

Наведений далі фрагмент репрезентує розмову двох сестер-підлітків. З вини Роксі Джейн запізнюється на важливу для неї конференцію, від виступу на якій залежить навчання в престижному університеті. Намагаючись заспокоїти сестру, Роксі пояснює свою провину бажанням проводити з Джейн більше часу.

*"I was sort of thinking that..."*

*"That what?" Jane asked, still impatient.*

*"Well, that it's been years since we've actually spent a whole day together. You know, just you and me." [...]*

*"The point is, you were right. We haven't spent a day together in a long time. And I've really missed that," Jane said.*

*"I've missed you too," Roxy said [16, с. 113–169].*

У кульмінаційний момент суперечки ініціатор примирення нагадує комуніканту-об'єкту примирення про те, що вони давно не проводили разом багато часу (*Well, that it's been years since we've actually spent a whole day together. You know, just you and me*). Завдяки застосуванню цієї тактики у свідомості об'єкта примирення актуалізується чинник попереднього безконфліктного досвіду спілкування з ініціатором примирення. Це викликає

почуття ностальгії, нагадує про близькі родинні стосунки та допомагає відновити гармонійну інтеракцію.

Вдаючись до використання **тактики самоосуду**, ініціатор примирення критикує свої розумові здібності чи вчинки, експлікуючи тим самим жаль та каяття через свій малефективний вчинок і дисгармонізацію взаємин з об'єктом примирення. Така комунікативна поведінка дозволяє вплинути на емоції партнера по спілкуванню та викликати в нього співчуття й співпереживання.

Аналізована тактика вербалізується за допомогою негативно маркованих самооцінних висловлень.

*“Bitty, darling, it’s me. I’m here. I’m an idiot. [...] Will you ever be able to forgive me?” I begged desperately. Her tiny arms reached out to me. [...]*

*“It’s all right.” She patted me. “It’s all right John,” she whispered [15, с. 205].*

У наведеному прикладі тактика самоосуду вербалізована ініціатором примирення за допомогою інвективи, що експлікує негативну оцінку його розумових здібностей (*I’m an idiot*). Вербальна та невербальна реакція об'єкта примирення засвідчують, що обрана тактика сприяє зміні ходу комунікації з конфліктної на гармонійно-спрямовану (*“It’s all right.” She patted me. “It’s all right John,” she whispered*).

**Тактика надання позитивної оцінки якість та діяльності об'єкта примирення** втілюється в комунікативній ситуації “примирення” переважно у формі компліменту.

Комплімент, адресований партнеру по комунікації, є одним із найсильніших вербальних засобів здійснення впливу, оскільки сприяє виникненню атмосфери взаємної довіри, знижує напругу в спілкуванні, створює передумови для приязної, приємної кооперації [10, с. 132].

Наведений далі уривок демонструє використання компліменту з метою налагодження кооперації. Предметом розмови між Ларою та її матір'ю є майбутнє побачення доньки із нареченим. Лара повідомляє, що не має наміру готувати вишукану вечерю, а обмежиться простою стравою, інгредієнти для приготування якої купить у супермаркеті. Це викликає обурення у матері, і, як наслідок, вона звинувачує Лару в марнотратстві. Однак правильно обрана донькою тактика надання позитивної оцінки якість та діяльності об'єкта примирення, що реалізується за допомогою компліменту, дає змогу перевести спілкування зі стадії ескалації конфлікту в стадію його вирішення.

*(Lara): “I’ll do roast potatoes or something. I’ll have a look round M & S tomorrow.”*

*“M & S!!! M & S!!! Sheesh, Lara!!! No wonder you are nowhere nearer getting a mortgage. You are spending all your money on ready-peeled spuds.”*

*“I’m a busy career girl, Mum. I haven’t got time to work wonders in the kitchen like you do.”*

*Something had obviously flattered her. “No, I suppose you are right. And we are very proud of your career ambitions, your father and I” [13, с. 246].*

Як видно з наведеної комунікативної ситуації, початкова поведінка об'єкта примирення є конфліктно-спрямованою. Про це свідчить значна кількість окличних речень (*“M & S!!! M & S!!! Sheesh, Lara!!!*), вигук несхвалення та роздратування (*Sheesh*), звинувачення у неспроможності своєчасно оплачувати іпотеку (*you are nowhere nearer getting a mortgage*) та в марнотратстві (*You are spending all your money on ready-peeled spuds*).

Однак вдало застосований комплімент щодо непересічних кулінарних здібностей матері (*I haven’t got time to work wonders in the kitchen like you do*) кардинально змінює хід комунікації: лінія поведінки об'єкта примирення змінюється на кооперативно-спрямовану. Про це свідчить авторська ремарка (*Something had obviously flattered her*) та вербальна реакція матері, яка приймає рішення відновити гармонійне спілкування з донькою, що виражена експліцитним визнанням правоти доньки (*I suppose you are right*) та вказівкою на позитивне

ставлення до бачення матір'ю професійного майбутнього доньки (*And we are very proud of your career ambitions, your father and I*).

Отже, комплімент є ефективним засобом емоційної аргументації, оскільки створює сприятливу атмосферу спілкування, формує позитивне ставлення партнера по комунікації й, відтак, сприяє відновленню втраченого балансу в стосунках між ініціатором та об'єктом примирення.

Застосування ініціатором примирення **тактики жарту** допомагає зменшити психологічну дистанцію між співрозмовниками та робить комунікативний процес невимушеним. Жарт є засобом мовленнєвого впливу на комунікативну поведінку учасників спілкування, виконує фатичну і регулятивну функції. Комунікативною метою використання жарту є позитивний вплив на психоемоційну сферу адресата [9, с. 44–46]. У ситуації відновлення комунікативного балансу жарт є одним із засобів деінтенсифікації конфронтації між співрозмовниками. Хороше почуття гумору, вміння доречно пожартувати в поєднанні з невербальними елементами (наприклад, усмішкою) дозволяють досягти успіху в мовленнєвій комунікації будь-якого рівня [1, с. 146].

Варто зауважити, що в ситуації примирення тактика жарту є доречною та ефективною лише у випадках, коли малефективний вчинок, що призвів до конфлікту, не сприймається об'єктом примирення як суттєвий, а провина ініціатора примирення не є серйозною.

Важливу роль у досягненні бажаного перлокутивного ефекту від використання жарту з метою відновлення кооперативної взаємодії відіграє реакція партнера по комунікації. За умови, що обом учасникам спілкування притаманне почуття гумору, а жарт достатньо вдалий, він допомагає розрядити обстановку та зняти напругу, що виникла в процесі суперечки [5, с. 113].

У фрагменті, який наведений нижче, хлопець просить пробачення у дівчини, з якою зустрічається, за те, що фліртував з іншою.

*He came over near where we sat and went down on his knee.*

*“I ask for your forgiveness, Gabriella. Please say you forgive me or I’ll stay down here and – I’ll soil my pants.” He looked so sincere, yet so ridiculous, I started to giggle and took his hand.*

*“Never let it be said I caused a gentleman to muss his trousers. I forgive you” [14, с. 70–71].*

Комічний ефект у наведеній ситуації створюється завдяки чиннику неочікуваності. На те, що розмова повинна бути серйозною, вказує попередня ситуація спілкування (закохані сперечались) і поведінка ініціатора примирення в момент прохання про пробачення (*went down on his knee*). Тому дівчина очікує відповідної поведінки коханого. Проте аргумент, який наводить Мануель задля відновлення гармонійних стосунків, виявляється настільки кумедним та невідповідним ситуації (*I’ll soil my pants*), що це змушує дівчину розсміятись і забути про образу. Про те, що тактика жарту виявилась успішною, свідчить жартівлива манера, у якій об'єкт примирення формулює респонсивну репліку (*Never let it be said I caused a gentleman to muss his trousers. I forgive you*).

У ситуації примирення тактика жарту застосовується на фінальній стадії комунікації. Аналізована тактика допомагає викликати позитивну реакцію об'єкта примирення, сприяє налагодженню доброзичливих стосунків між мовцями та поверненню до гармонійної моделі міжособистісної інтеракції.

Для переконання об'єкта примирення в необхідності відновити втрачений баланс у стосунках ініціатор примирення може послуговуватися **тактикою посилення на авторитетні джерела**. Аналізована тактика є ефективною, оскільки звернення до відомих персоналій, друзів, авторитетних джерел змушує слухачів прийняти запропоновану мовцем тезу [7, с. 316].

Тактика посилення на авторитетні джерела реалізується в мовленні ініціатора примирення за допомогою цитат – прецедентних висловлень, які є засобом “... підключення тексту-джерела

до авторського тексту, модифікації й змістового збагачення авторського тексту за рахунок асоціацій, пов'язаних із текстом-попередником” [6, с. 51–52].

*Hartford calmed down and finished off the liquor in the glass next to his hand. “To err is human. To forgive is divine. Craig, can you find it within yourself to forgive me? I wasn't thinking straight. And I am truly and deeply sorry for what I put you and your wife through”* [12, с. 314].

Персуазивний вплив на комуніканта, що є об'єктом примирення, здійснюється за допомогою використання ініціатором примирення відомої цитати із твору «Досвід критики», що належить перу англійського поета Александра Поупа, *“To err is human. To forgive is divine”*. Застосування ініціатором примирення наведеного прецедентного висловлення має на меті актуалізувати усвідомлення об'єктом примирення власної недосконалості, викликати бажання бути поблажливішим до помилок інших і, відтак, спонукати до зміни поведінки та відновлення комунікативного балансу з партнером по спілкуванню.

Отже, застосовувані ініціатором примирення **тактики емоційної аргументації** спрямовані на оптимізацію комунікативної взаємодії з об'єктом примирення за допомогою аргументації, що орієнтована на емоційну сферу сприйняття та осмислення інформації. До тактик емоційної аргументації належать тактика демонстрації власного емоційного стану, тактика апеляції до попереднього позитивного досвіду спілкування, тактика самоосуду, тактика надання позитивної оцінки якостям та діяльності об'єкта примирення, тактика жарту і тактика посилення на авторитетні джерела.

Перспективи подальших досліджень вбачаємо в аналізі вербальних та невербальних засобів реалізації проаналізованих тактик.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Балыхина, Татьяна. “Традиции и новации в стратегиях и тактиках делового коммуникативного взаимодействия”. В *Известия Юго-Западного государственного университета*. 2011. № 2 (35). С. 145–148.
2. Безменова, Наталья, Белянин, Валерий и Богомолова, Нина. *Оптимизация речевого воздействия*. Москва : Наука, 1990. 239 с.
3. Белова, Алла. *Лингвистические аспекты аргументации*. Киев : Киев. ун-т им. Тараса Шевченко, “Астрей”, 1997. 310 с.
4. Голоднов, Антон. *Лингвопрагматические особенности персуазивной коммуникации (на примере современной немецкоязычной рекламы)* : автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. филол. наук: спец. 10.02.04 “Германские языки”. Санкт-Петербург, 2003. 23 с.
5. Иванова, Дарья. *Речевые способы преодоления конфликта (на материале русского и английского языков)* : дисс. на соискание уч. степени канд. филол. наук: спец. 10.02.19 “Теория языка”. Саратов, 2010. 182 с.
6. Козицкая, Екатерина. *Цитата в структуре поэтического текста* : дис. на соискание уч. степени канд. филол. наук: спец. 10.01.08 “Теория литературы”. Тверь, 1998. 237 с.
7. Майерс, Дэвид. *Социальная психология*. Санкт-Петербург : Питер, 2003. 688 с.
8. Олянич, Андрей. *Презентационная теория дискурса*. Москва : Гнозис, 2007. 407 с.
9. Самохіна, Вікторія. *Жарт у сучасному комунікативному просторі Великої Британії та США*. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2012. 360 с.
10. Трофимова, Нелли. *Экспрессивные речевые акты в диалогическом дискурсе. Семантический, прагматический, грамматический анализ*. Санкт-Петербург : Изд-во ВММ, 2008. 376 с.
11. Arndt, Edmund. *Dogs on My Heels*. Bloomington : Author House, 2011. 328 p.
12. Lennon, Sean. *Print*. Bloomington : AuthorHouse, 2011. 336 p.
13. Manby, Chris. *Second Prize*. London : Coronet Books, 2001. 378 p.

14. Oakes, Dellani. *Indian Summer*. Kernersville : Second Wind Publishing, 2008. 336 p.
15. Seibert, Virginia. *Nurturing Journeys from Both Sides of the Veil*. New York : Dog Ear Publishing, 2009. 252 p.
16. Willard, Eliza. *New York Minute*. Los Angeles : Dualstar Entertainment Group, 2004. 182 p.

#### REFERENCES

1. Balyihina, Tatyana. "Traditsii i novatsii v strategiyah i taktikah delovogo kommunikativnogo vzaimodeystviya". V *Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta*. 2011. № 2 (35). S. 145–148.
2. Bezmenova, Natalya, Belyanin, Valeriy i Bogomolova, Nina. *Optimizatsiya rechevogo vozdeystviya*. Moskva : Nauka, 1990. 239 s.
3. Belova, Alla. *Lingvisticheskie aspekty argumentatsii*. Kiev : Kiev. un-t im. Tarasa Shevchenko, "Astreya", 1997. 310 s.
4. Golodnov, Anton. *Lingvopragmaticheskie osobennosti persuazivnoy kommunikatsii (na primere sovremennoy nemetskojazychnoy reklamy)* : avtoref. dis. na soiskanie uch. stepeni kand. filol. nauk: spets. 10.02.04 "Germanskije yazyki". Sankt-Peterburg, 2003. 23 s.
5. Ivanova, Darya. *Rechevye sposoby preodoleniya konflikta (na materiale russkogo i angliyskogo yazykov)* : diss. na soiskanie uch. stepeni kand. filol. nauk: spets. 10.02.19 "Teoriya yazyka". Saratov, 2010. 182 s.
6. Kozitskaya, Ekaterina. *Tsitata v strukture poeticheskogo teksta* : diss. na soiskanie uch. stepeni kand. filol. nauk: spets. 10.01.08 "Teoriya literatury". Tver, 1998. 237 s.
7. Mayers, Devid. *Sotsialnaya psihologiya*. Sankt-Peterburg : Piter, 2003. 688 s.
8. Olyanich, Andrey. *Prezentatsionnaya teoriya diskursa*. Moskva : Gnozis, 2007. 407 s.
9. Samokhina, Viktoriia. *Zhart u suchasnomu komunikativnomu prostori Velykoi Brytanii ta SShA*. Kharkiv : KhNU im. V. N. Karazina, 2012. 360 s.
10. Trofimova, Nelli. *Ekspressivnyie rechevye aktyi v dialogicheskom diskurse. Semanticheskij, pragmaticheskij, grammaticheskij analiz*. Sankt-Peterburg : Izd-vo VMM, 2008. 376 s.
11. Arndt, Edmund. *Dogs on My Heels*. Bloomington : Author House, 2011. 328 p.
12. Lennon, Sean. *Print*. Bloomington : AuthorHouse, 2011. 336 p.
13. Manby, Chris. *Second Prize*. London : Coronet Books, 2001. 378 p.
14. Oakes, Dellani. *Indian Summer*. Kernersville : Second Wind Publishing, 2008. 336 p.
15. Seibert, Virginia. *Nurturing Journeys from Both Sides of the Veil*. New York : Dog Ear Publishing, 2009. 252 p.
16. Willard, Eliza. *New York Minute*. Los Angeles : Dualstar Entertainment Group, 2004. 182 p.

УДК: 811. 16: 81276.6: 336. 22

## НАЙМЕНУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СФЕРИ У ПРАСЛОВ'ЯНСЬКІЙ МОВІ

Рибак К. Б., аспірант

*Запорізький національний університет  
вул. Жуковського, 66, м. Запоріжжя, Україна*

katyarybak26@gmail.com

Розглянуто найменування податкової сфери праслов'янського мовного фонду. Виокремлено групи найменувань на позначення видів податків та мита, місця їхнього збору грошового чи натурального еквіваленту, суб'єктів процесу оподаткування тощо. Основний акцент робиться на аналізі найменувань податкової сфери у праслов'янській мові та їхніх складниках. Проаналізовано етимологію зазначеної групи слів у контексті мовознавчих досліджень.

*Ключові слова:* праслов'янська мова, найменування податкової сфери, податок, мито, суб'єкти оподаткування.