

7. Leal Filho, W., Salvia, A. L., Paço, A., & Brandli, L. L. (2021). The role of education for sustainable development in achieving the Sustainable Development Goals. *Journal of Cleaner Production*, 298, 126683.
8. OECD. (2019). *OECD future of education and skills 2030: OECD learning compass 2030*. OECD Publishing.
9. Rieckmann, M. (2018). Learning to transform the world: Key competencies in Education for Sustainable Development. In A. Leicht, J. Heiss, & W. J. Byun (Eds.), *Issues and trends in education for sustainable development* (pp. 39–59). UNESCO.
10. Sterling, S. (2010). Transformative learning and sustainability: Sketching the conceptual ground. *Learning and Teaching in Higher Education*, 5, 17–33.
11. UNESCO. (2017). *Education for Sustainable Development Goals: Learning objectives*. UNESCO.
12. United Nations. (2015). *Transforming our world: The 2030 Agenda for Sustainable Development*. United Nations.
13. Wals, A. E. J. (2015). Beyond unreasonable doubt: Education and learning for socio-ecological sustainability in the Anthropocene. UNESCO Global Education Monitoring Report Background Paper.

КОГНІТИВНІ МЕХАНІЗМИ ТА ПРАГМАТИЧНІ СТРАТЕГІЇ МОВЛЕННЄВОГО ЕТИКЕТУ ПІД ЧАС СПІВБЕСІДИ З РОБОТОДАВЦЕМ

Мунтян Олександр Олександрович

кандидат філологічних наук, доцент

Кафедра філології та перекладу

Київський національний університет технологій та дизайну, Україна

Співбесіда з роботодавцем є одним із найважливіших видів професійної комунікації, де мовленнєвий етикет безпосередньо впливає на формування враження та досягнення мети кандидата. Етикетні стратегії поєднують когнітивні механізми – активацію фреймів, сценаріїв і ментальних моделей – із прагматичними принципами ефективної взаємодії. Когнітивний аспект пояснює, як кандидат створює уявлення про ситуацію та свою роль у ній, а прагматичний – як ці уявлення втілюються в конкретних мовленнєвих діях для впливу на співрозмовника.

Когнітивна основа етикету ґрунтується на швидкій активації сценарію «співбесіда як професійна взаємодія». Кандидат має уявляти себе в ролі компетентного й лояльного фахівця, а роботодавця – в ролі оцінювача. Порушення цього сценарію призводить до невдач. Наприклад, фраза «Я хочу працювати у вас, бо мені потрібні гроші» активує егоцентричне уявлення й суперечить професійним очікуванням. Натомість вдале формулювання звучить

так: «Мене приваблює можливість застосувати свій досвід у вашій компанії, оскільки ваші проєкти відповідають моїм професійним цілям і цінностям». Така відповідь показує, що кандидат інтегрує образ компанії у власну ментальну модель і підкреслює спільні інтереси.

Прагматичний рівень виявляється в непрямих мовленнєвих діях і стратегіях ввічливості. Позитивна ввічливість проявляється через компліменти та підкреслення спільності: «Я з великою повагою ставлюся до інноваційного підходу вашої команди до вирішення завдань у сфері...». Це зменшує психологічну дистанцію. Негативна ввічливість захищає свободу співрозмовника за допомогою пом'якшувальних висловів: «Чи міг би я уточнити, які навички ви вважаєте найважливішими для цієї посади?» замість прямого запитання. Такий підхід демонструє повагу до автономії роботодавця.

Поєднання когнітивного й прагматичного аспектів особливо помітне у відповідях на стандартні запитання. На прохання «Розкажіть про свої слабкі сторони» ефективна відповідь може бути такою: «Раніше я іноді надто детально аналізував дані, що впливало на терміни. Однак я впровадив систему пріоритетів, яка скоротила час обробки на тридцять відсотків, і готовий застосовувати цей досвід у ваших проєктах». Тут кандидат перетворює недолік на перевагу, демонструючи здатність до саморозвитку.

Під час обговорення заробітної плати пряма відповідь «Мені потрібно не менше тисячі п'ятисот доларів» порушує етикет. Кращий варіант: «З урахуванням мого досвіду та ситуації на ринку я орієнтуюсь на діапазон від тисячі чотирьохсот до тисячі шестисот доларів. Для мене також важливі умови праці та можливості професійного зростання у вашій компанії». Така відповідь свідчить про обізнаність і гнучкість. На провокаційне зауваження «Ви здаєтеся надто кваліфікованим для цієї посади» доречна реакція: «Я розумію вашу стурбованість і ціную відвертість. Мій попередній досвід допоміг набути корисних навичок, які я хотів би застосовувати саме в такій динамічній команді, як ваша, де є можливості для розвитку та нових ініціатив». Кандидат визнає точку зору співрозмовника, знімає напругу й переорієнтовує розмову на користь компанії.

У українському діловому середовищі важливо дотримуватися балансу. Надмірна самовпевненість може сприйматися негативно, тому успішні формулювання звучать колективно: «Я пишаюся результатами нашої команди, де ми спільно досягли зростання показників на двадцять п'ять відсотків» замість індивідуального «Я підвищив показники на двадцять п'ять відсотків». Це відповідає культурним очікуванням і професійному сценарію.

Таким чином, мовленнєвий етикет співбесіди є складним когнітивно-прагматичним явищем. Успіх залежить від уміння кандидата швидко активувати потрібні уявлення та перетворювати їх на контекстно-відповідні мовленнєві дії. Володіння такими стратегіями підвищує конкурентоспроможність, сприяє ефективній комунікації та зменшує ризик непорозумінь.

Список використаних джерел

1. Мунтян, О. (2023). Способи мовленнєвого впливу під час ділового спілкування. Наукові праці Міжнар. академії управління персоналом. Філологія, 2(7), 58–63.
2. Мунтян О. О., Чень Ван (2026) Мовні стратегії в українському професійному мовленні: когнітивно-дискурсивний підхід. Вісник науки та освіти: журнал. № 6(48). 541 – 551.

АНТРОПОЛОГІЧНИЙ КОД «КОЛИСКИ ВІДРОДЖЕННЯ» (НА МАТЕРІАЛІ РОМАНУ Д. БРАУНА «ІНФЕРНО»)

Тверітінова Т.І.

к. філол. наук, доцент

Кафедра світової літератури

Київський столичний університет ім. Б. Грінченка, Україна

Творчість сучасного американського письменника Д. Брауна знаходиться в центрі уваги гуманітаристики. Так званий «феномен Брауна» активно досліджується літературознавцями (Т. Амірян, О. Черник, Ж. Жу, А. Горбунова та ін.), літературними критиками (Дж. Маслін та ін.), журналістами (Д. Бурштейн, А.Т. Грем та ін.). У творах письменника події відбуваються в відомих європейських містах, які репрезентуються як носії духовної культури і генератори історико-культурної інформації. В такому разі автором вибудовується культурний код того чи іншого міста, який вміщає ландшафтний, генетичний, матеріально-культурний і духовно-культурний елементи. Розглянути це можна на прикладі роману Д. Брауна «Інферно», події в якому відбуваються переважно у Флоренції, яку називають «колискою Відродження».

Для протагоніста Роберта Ленгдона, фахівця з історії мистецтв і символіки, палкого шанувальника італійського мистецтва, Флоренція є одним з найулюбленіших міст: тут «на вулицях... в дитинстві грав Мікеланджело, в його художніх майстернях зародився італійський Ренесанс. Мільйони туристів стікаються до музеїв Флоренції, щоб насолодитись «Народженням Венери» Боттічеллі, «Благовіщенням» Леонардо і головною гордістю й відрадою всіх флорентійців – статуєю Давида» [3].

Термін «Відродження», який запровадив Д. Вазарі в «Життєписах видатних живописців, скульпторів та архітекторів» (1550), означав відродження античних ідеалів, коли на противагу середньовічному теоцентризму флорентійські гуманісти поставили людину, її розум, тілесну красу та творчі здібності в центр мистецтва, філософії та науки, зробивши місто «колискою» Нового часу.