

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ "GLOBUS"
ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ
СБОРНИК НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ

XXXV МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«ОБЩЕСТВЕННЫЕ НАУКИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ»
(24 сентября 2018г.)

г. Санкт-Петербург- 2018
© Научный журнал "Globus"

УДК 320
ББК 60

Сборник публикаций научного журнала "Globus" по материалам XXXV международной научно-практической конференции: «Общественные науки в современном мире» г. Санкт-Петербурга: сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). – С-П. : Научный журнал "Globus", 2018. – 48с.

Тираж – 300 экз.

УДК 320
ББК 60

Издательство не несет ответственности за материалы, опубликованные в сборнике. Все материалы поданы в авторской редакции и отображают персональную позицию участника конференции.

Контактная информация организационного комитета конференции:

Научный журнал "Globus"

Электронная почта: info@globus-science.org.ua

Официальный сайт: www.globus-science.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ

Карпов А.В. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ 1940-Х – НАЧАЛЕ 1950-Х гг.	4
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---

ПОЛИТОЛОГИЯ

Королева Т.А. ПАССИВНОЕ ИЗБИРАТЕЛЬНОЕ ПРАВО КАК ОДНА ИЗ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОСТИ	10
-------------------------------------------------------------------------------------------	----

РЕЛИГИОВЕДЕНИЕ

Кучерявый Д.М. ХРИСТИАНСКИЕ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ В ПЕРИОД РАННЕГО СРЕДНЕВЕКОВЬЯ	13
------------------------------------------------------------------------------------------	----

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Корягина Н.А., Милн А.Р. СОВРЕМЕННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УБЕЖДАЮЩЕГО СООБЩЕНИЯ.....	16
--------------------------------------------------------------------------------------------------	----

ФИЛОЛОГИЯ

Агаян Г.З. ОБУЧЕНИЕ ПЕРЕВОДУ ПАССИВНЫХ ГЛАГОЛЬНЫХ КОНСТРУКЦИЙ СТУДЕНТОВ ТЕХНИЧЕСКОГО ВУЗА	29
Кульпинов Ю.А. ПРОЗВИЩА КАК ПРОЯВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ЯЗЫКОВОГО КОДА	35

ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ

Кульпинов Ю.А. ГЕНДЕР КАК ФИЛОСОФСКОЕ, СОЦИОКУЛЬТУРНОЕ, АНТРОПОЛОГИЧЕСКОЕ, ИСТОРИОГРАФИЧЕСКОЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ, ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ И ЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПОНЯТИЕ В АНГЛИЙСКОМ И РУССКОМ ЯЗЫКОВОМ СООБЩЕСТВЕ.....	41
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ 1940-Х – НАЧАЛЕ 1950-Х гг.

Карпов Антон Владимирович
*Аспирант кафедры истории и философии
Череповецкого государственного университета,
162600, РФ, Вологодская область,
г. Череповец, проспект Луначарского, 5*

THE TRADE DEVELOPING PROBLEMS IN VOLOGDA REGION IN THE SECOND HALF OF THE 1940'S – THE EARLY 1950'S.

Karpov Anton
*Postgraduate of History Department of Cherepovets State University,
162600, Russia, Vologda Region, Cherepovets, Lunacharskogo Prospect, 5*

Аннотация: статья посвящена исследованию проблем развития торговли в Вологодской области во второй половине 1940-х – начале 1950-х гг. Рассмотрены основные проблемы, с которыми столкнулась региональная торговля в послевоенный период: снижение продаж и числа торговых точек, дефицит товаров и трудности с их доставкой, высокая стоимость и низкое качество и др. Автор приходит к выводу, что, несмотря на успешное выполнение послевоенного пятилетнего плана, и существенное увеличение продажи некоторых видов продукции, уровень потребления в Вологодской области оставался на очень низком уровне, а большинство товаров оставались недоступными для населения. В развитии торговли наблюдались серьезные диспропорции, в то время как в городах открывали новые торговые помещения и расширялся ассортимент товаров, в сельской местности никаких серьезных изменений не происходило.

Abstract: The article is devoted to the trade development problems in the Vologda region in the second half of the 1940's - the early 1950's. The main work problems of regional trade in the postwar years were considered in the article: decline in sales and quantity of sale points, shortage of goods and difficulties with delivery, high cost and poor quality and other. The author comes to the conclusion that despite the successful implementation of the post-war plan and the significant increase in sales of some products, consumption level was poor in Vologda region and most goods weren't available for people. The strong disproportions were in development of trade in Vologda region. While some new points of sale opened in cities and the range of goods expanded, nothing has changed in the countryside.

Ключевые слова: Вологодская область, торговля, товарно-денежные отношения, послевоенное развитие.

Key words: Vologda region, trade, commodity-money relations, post-war development.

События военных лет крайне негативно сказались на товарно-денежных отношениях в Вологодской области. В 1940 – 1945 гг. розничный товарооборот государственной и кооперативной торговли в неизменных ценах 1940 г. снизился почти в 2 раза [1, с. 106]. По причине снижения продаж и передаче помещений под другие нужды военного времени число торговых точек (палаток и магазинов) в области снизилось с 3789 до 2875 или на 24% [5, с. 93]. Численность рабочих и служащих в сфере торговли, заготовки и материально технического снабжения сократилась на 1,7 тыс. человек [7, с. 11, 80].

О том, что торговля находилась в глубоком кризисе, свидетельствовал тот факт, что за 9 месяцев 1946 г. удельный вес продажи водки и водочных изделий в розничном товарообороте области составил 50,5%. Потребкооперация области кроме водки, хлеба и некоторых товаров, подлежащих распределению по карточкам, в большинстве населенных пунктов ничего не продавала [3, с. 23].

Проблема товарного дефицита усугублялась невозможностью местной промышленности обеспечить областные прилавки жизненно важными товарами. По состоянию на 1 ноября 1946 г. 88% товарооборота составляла продажа товаров, полученных из централизованных фондов, в то время как продажа продовольствия и товаров ширпотреба местного производства не превышала 12% [3, с. 24].

Вологодская область после войны являлась сельскохозяйственным регионом, большая часть населения проживала в сельской местности. В силу чего небольшие предприятия промышленности были не в состоянии наполнить рынок большим объемом разнообразной продукции широкого потребления. Например, за 10 месяцев 1946 г. кооперативная и местная промышленность выпустили 5900 столов и 9600 табуреток, в среднем по 1 столу и 2 стула на колхоз, что было совершенно недостаточно. Серьезные претензии предъявлялись к качеству выпускаемой продукции местными предприятиями [3, с. 35].

С другой стороны, сельскохозяйственная продукция, которой в Вологодской области производилось более чем достаточно для наполнения местного рынка продовольствием, изымалась в виде налогов, впоследствии шла на экспорт и перераспределялась в пользу стратегически важных населенных пунктов. Такая практика наблюдалась во многих регионах Советского Союза, когда продукты питания, произведенные в колхозах, не поставлялись в близлежащие магазины [6, с. 149-152].

Положение дел в областной торговле усугублялось серьезными проблемами в логистике. Товарооборот между городом и деревней был организован слабо, что приводило к недопоставке сельхозпродукции в города и несвоевременной поставке товаров широкого потребления в сельские магазины. Катастрофическая нехватка транспортных средств, недостаток складов, непроезжие дороги в осенне-весенний период создавали массу сложностей в своевременной доставке товаров [4, с. 24].

В неудовлетворительном состоянии находились торговые и складские помещения, большинство из которых пришли в полную негодность и требовали капитального ремонта или строительства новых зданий. Например, в магазине №2 Борисово-Судского сельпо отсутствовало отопление, окна были забиты фанерой, протекала крыша, внутри магазина было грязно и сыро, отсутствовали нормальные подходы к магазину [4, с. 25].

Серьезные трудности возникали и с открытием новых торговых помещений. Так по состоянию на 10 декабря 1946 г. из 37 запланированных магазинов было открыто только 12. В области физически отсутствовали свободные помещения, а денег на строительство новых магазинов и палаток почти не выделялось. К тому же в условиях нехватки товаров, работа магазина с пустыми прилавками была экономически нецелесообразна [4, с. 25].

Одной из проблем развития областной торговли, по мнению председателя областного исполнительного комитета, была слабая организация работы по закупке излишков продовольствия у сельского населения для последующей поставки в города и улучшения снабжения населения. Только за октябрь и ноябрь 1946 г. колхозы и колхозника Вологодской области продали на 2-х колхозных рынках в городах Череповце и Вологде мяса-рыбы 214,5 тонн, овощей – 600 тонн, картофеля – 200 тонн, молока – 135 тыс. литров и т.д., в то время как потребительская кооперация теряла возможный заработок [4, с. 26].

Несмотря на многочисленные трудности, Вологодскому облисполкому удалось добиться устойчивых темпов развития торговли Вологодской области. В 1950 г. розничный товарооборот государственной и кооперативной торговли превысил товарооборот 1940 г. на 120,4 млн. руб., было открыто 415 торговых точек. Резко увеличился спрос на промышленные товары (мотоциклы, швейные машины, радиоприемники, шерстяные и шелковые ткани высоких сортов), а также на продовольственные товары (жиры и мясо) [8, с. 540].

Ежегодные снижения розничных цен на продовольственные и промышленные товары вызывало оживление торговли и увеличение ее товарооборота. Так за послевоенную пятилетку продажи мяса и колбасные изделий увеличились в 2,5 раза, животных жиров - в 2,3 раза, хлопчатобумажных тканей - в 2 раза, шерсти – в 2,5 раза, обуви - в 3 раза, швейных изделий - в 2,5 раза. Особенно резко возросла реализация таких товаров как виноградные вина, мыло туалетное, радиоприемники, патефоны, часы и мотоциклы [4, с. 229].

Анализ архивных данных показывает, что, несмотря на публичные заявления властей о важности развития торговли в сельской местности, на практике основные изменения происходили в городах Вологодской области, в которых проживало менее 30% областного населения. Так в 1940 – 1950 гг. темпы роста городского товарооборота в 1,7 раза превышали аналогичные показатели в сельской местности. На фоне общего роста числа магази-

нов и палаток произошло сокращение их числа в сельской местности, схожая ситуация наблюдалась и в сфере предприятий общественного питания [7, с. 97].

Начиная с 1947 г. происходило увеличение торговли хлебом и к 1952 г. удалось несколько улучшить снабжение хлебом горожан в Вологодской области. Продажа на душу населения в городах Вологде, Череповце и Соколе составляла около одного килограмма, чуть меньшие показатели наблюдались в других городах области [2, с. 19].

Однако, не смотря на улучшения ситуации в городах, хлебная промышленность региона развивалась слабо. Вследствие недостаточного количества предприятий хлебопечения и слабой мощности существующих предприятий, в городах Вологодской области нередко имели место перебои в торговле хлебом, не обеспечивалось в достаточном количестве производство хлебобулочных и кондитерских изделий. Даже в городе Вологда к 1952 г. не было налажено производство печения, пирожных, тортов, кексов и выпускались только пряники. Предприятия хлебопечения мало выпускали булочных изделий, тортов, торговля ими проходила с большими перебоями [2, с. 87].

Совсем иначе обстояла ситуация в большинстве сельских районов области, в которых перебои с поставкой хлеба носили систематический характер. В 1951 г. в среднем за 1 трудодень колхозники Вологодской области получали не более 300 граммов хлеба. В то время как в сельских лавках хлеб продавался только рабочим и служащим. По этой причине часто колхозники были вынуждены ездить за хлебом в города и райцентры, чем создавали напряжение и перебои в торговле городских магазинов [2, с. 19].

Слабо была организована продажа и других изделий широкого потребления. Имели место многочисленные факты (особенно в потребительской кооперации и ОРСах лесной промышленности) перебоев в торговле товарами повседневного спроса: солью, керосином, мылом, спичками, табаком. Очень мало в продаже было швейных изделий, строительных материалов, мебели и посуды [2, с. 84].

Не редко в торговую сеть городов завозились товары без учета спроса потребителей. Например, в торговой сети области в 1952 г. оказалось хлопчатобумажной ткани черного цвета на 8 млн. руб., в то время как она абсолютно не пользовалась спросом среди населения. Другим примером является поставка сезонной обуви. В осенний период в продаже часто отсутствовали валенки, в то же время их можно было найти в продаже в весенний, а иногда и в летний период [2, с. 85].

Серьезные претензии со стороны населения предъявлялись к качеству и ассортименту продаваемых изделий, особенно местного производства. Большая часть детской одежды местного пошива выглядела неряшливо, была изготовлена из однотонных тканей, одинакового фасона, что для мальчиков, что для девочек. Не лучше обстояли дела с пошивом одежды для

взрослых. Часто спустя пару месяцев после покупки отпарывались прокладки и пуговицы, расходились швы, некоторая одежда требовала дополнительных доработок в ателье. Однако, не смотря на низкое качество, стоимость продукции местной и кооперативной промышленности на 15-20% превышала государственные цены на одноименные товары [4, с. 237].

Ассортимент продовольственной продукции на полках областных магазинов был достаточно скуден, однако серьезных усилий по расширению ассортимента не предпринималось. Так в области вырабатывалось большое количество масла, но отходы от его производства в виде сыворотки, обраты и кислого молока использовались крайне слабо и такие продукты как сырки, простокваша, творог почти не поступал в местную торговую сеть [2, с. 87].

Предприятия пищевой промышленности Вологодской области почти не занимались консервированием и маринованием овощей, грибов и ягод, исключительно мало вырабатывалось варений из ягод малины, земляники, смородины, брусники, клюквы, которыми была богата Вологодская область.

В регионе почти не развивалось парниково-тепличное хозяйство, поэтому в торговле недоставало овощей и зелени в летнее время, а в зимнее время они полностью отсутствовали.

Одним из факторов сдерживающих развитие областной торговли было слабое техническое оснащение, в особенности холодильными установками. Их отсутствие крайне негативно сказывалось на продаже и транспортировке скоропортящихся продуктов в летнее время года [2, с. 88].

В неудовлетворительном состоянии находились помещения торговых точек, колхозных рынков и предприятий общественного питания. Так на Череповецком металлургическом комбинате все заводские столовые размещались в непрофильных непригодных для этих целей помещениях. В июне 1952 г. одна из таких столовых была закрыта из-за антисанитарного состояния и массового отравления работников [2, с. 89].

Во многих населенных пунктах столовые и кафе находились преимущественно в центре и почти полностью отсутствовали на окраинах, что создавало серьезные трудности работникам близлежащих предприятий. В сельской местности и на основных дорогах пункты общественного питания почти полностью отсутствовали. Так в поселке Вологодского льнокомбината, где жило несколько тысяч работников, функционировала только одна столовая на закрытой территории, в то время как помещение бывшей сельской столовой было передано под общежитие [2, с. 88].

В заключение необходимо отметить, что состояние торговли Вологодской области после войны находилось в кризисном состоянии. Запущенное состояние торговых точек, острый дефицит товаров, трудности с доставкой товаров явились следствием затяжной войны и нехваткой финансирования на развитие торговой сети, легкой и пищевой промышленности. Диспропорции в экономике, в которой главным приоритетом были государственные

задачи на международной арене и развитие военно-промышленного комплекса, серьезным образом ограничивали возможности развития множества социально-значимых сфер, в том числе и торговли.

Не смотря на успешное выполнение планов четвертой пятилетки по товарообороту, потребление населения в Вологодской области оставалось на низком уровне. В развитии торговли наблюдались серьезные диспропорции, в то время как в городах открывали новые торговые помещения и расширялся ассортимент товаров, в сельской местности никаких серьезных изменений не происходило.

Список литературы:

1. Великая Отечественная война. Юбилейный статистический сборник: Стат. сб./Росстат. – М., 2015. 456 с.
2. Вологодский областной архив новейшей политической истории (ВОАНПИ). Ф. 2522. Оп. 23. Д. 183.
3. Государственный архив Вологодской области (ГАВО). Ф. 1300. Оп. 1. Д. 705.
4. ГАВО. Ф. 1300. Оп. 1. Д. 811.
5. ГАВО. Ф. 1932. Оп. 1. Д. 1230.
6. Зима В.Ф. Голод в СССР 1946-1947 гг.: происхождение и последствия. М. 1996. 265 С.
7. Народное хозяйство Вологодской области. Статистический сборник. – Вологда: Государственное статистическое издательство, 1960. 115 с.
8. Очерки истории Вологодской организации КПСС / Н.В. Лебедев, В.А. Дмитриев, П.А. Зиновьев и др. – Вологда: Северо-Западное книжное издательство, 1969. 635 с.

ПОЛИТОЛОГИЯ

ПАССИВНОЕ ИЗБИРАТЕЛЬНОЕ ПРАВО КАК ОДНА ИЗ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОСТИ

Королева Т.А.

*кандидат политических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский
государственный институт кино и телевидения»
Санкт-Петербург*

18 марта 2018 года в России состоялись выборы главы государства. На пост Президента Российской Федерации избран действующий Президент Владимир Владимирович Путин. По результатам подсчета голосов Центральной избирательной комиссией явка избирателей на выборах Президента России составила 67,5 процентов, что является беспрецедентным социальным явлением за последнее десятилетие.

Дню выборов предшествовала избирательная кампания, которая вновь показала низкую инициативу женщин в этом важном политическом процессе. Общеизвестно, что возможность избирать и быть избранными появилась у российских женщин 100 лет назад, - в 1917 году женщины имперской России завоевали право участвовать в выборах и тем самым влиять на формирование политических процессов, на ход российской истории. Массовому вовлечению женщин в государственные дела способствовало становление новых органов власти — советов, которые ставили целью своей работы привлечение всех граждан к управлению. Призыв к управлению содержала изданная в 1917 г. инструкция «О привлечении работниц и крестьянок к работе в советских учреждениях» [1, с. 302]. Однако решением женского вопроса занимались специально созданные в 1919 г. женотделы при парторганизациях, которые положили начало женскому делегатскому движению. Тем не менее, в России, стране с многовековым патриархальным укладом, отсутствовали традиции выражения активной гражданской позиции женщин. Процесс реального привлечения женщин к управленческой деятельности растянулся на десятилетия, вплоть до окончания деятельности компартии.

Наибольшую активность проявили лидеры женских организаций, которые массово зарождались в перестроечный период в России в 1980-1990 гг. На начало 1994 г. в Российской Федерации было зарегистрировано около 300 различных женских организаций различного уровня и направленности [2, с.29]. Этот небольшой исторический отрезок времени в жизни России, получивший название «период перестройки», был отмечен бурным ростом малых предприятий в самых различных отраслях экономики. Именно в этот период женская элита в политической и экономической сферах в значительной степени была представлена действительно новыми лицами, с характерной чрез-

вычайно высокой вертикальной мобильностью. Среди них практически отсутствовали представительницы партийно-хозяйственной номенклатуры, правившей страной до конца 1980-х гг. Перестройка для многих и мужчин, и женщин означала в то время несомненное расширение возможностей самореализации, свершения новых, больших дел. Это время стало особенным для женщин имеющих активную жизненную позицию. Можно выделить несколько основных моментов, явившихся переломными в жизни и карьере женщин-лидеров. Первым из них стала политика обновления кадров, проводимая Горбачевым в первые годы перестройки. Тогда на достаточно «престижные» партийные и административные должности (секретари райкомов, горкомов) были направлены относительно молодые, энергичные специалисты из различных отраслей экономики. Также большое значение имело принятие в 1988 г. закона о кооперации, после чего женщины с предпринимательской жилкой сразу занялись организацией кооперативов, ферм, малых предприятий всех разрешенных форм хозяйственной деятельности. И политические вопросы в России этого периода решались исключительно перестроечной элитой, что, в целом, закономерно.

Как отмечают зарубежные социологи, занимающиеся межнациональными сравнительными исследованиями элит, женщины не только в России, но и других странах мира, получают возможность вхождения в элитные группы во время или в результате социальных потрясений, кризисов, когда взрываются традиционные устои и открываются новые пути к власти. В условиях переходного периода происходит не только смена модели экономических отношений, но одновременно и смена социально-культурных парадигм. Женские общественные организации в этот период вновь поднимают проблему выбора политики в этой сфере: вернуться к квотному подходу вовлечения женщин во власть, или же объективно оценивать личные заслуги и деловые качества независимо от половозрастных, национальных, социальных, партийных и прочих параметров и таким образом предоставить самим женщинам решение и право на борьбу за место в элите.

Анализ фактического участия женщин в политической элите в 1990-2010 гг. был рассмотрен ранее [3, с.34] и можно отметить крайне низкий процент наличия женщин в структурах власти. Показатели уменьшения числа женщин в законодательных органах власти СССР в 1989 (15,7%) и Российской Федерации в 1990 (5,7%) годах, по сравнению с выборами в советское время (33%), некоторое увеличение представленности женщин в 1993 в Государственной Думе - 13,5%; и очередное уменьшение женщин-депутатов в 1995 году в Государственной Думе - 10,5%; очередное уменьшение женщин-депутатов в 1999 г. в Государственной Думе — 7,6%; незначительное увеличение женщин-депутатов в Государственной Думе 4 созыва в 2003 году - 9,7%; также незначительное увеличение женщин-депутатов в Государственной Думе 5 созыва в 2007 году - 14,0%, можно отметить незначительное уменьшение женщин-депутатов в Государственной Думе 6 созыва в 2011 году - 11,5%; незначительное увеличение женщин-депутатов в Государственной

Думе 7 созыва 7 в 2016 году - 14,2% - эта динамика свидетельствуют о том, что электоральная реформа и внесение изменений и поправок в избирательное законодательство имеют гендерные характеристики.

Женщины-депутаты, работающие в Государственной Думе, как правило, заняты вопросами развития культуры, здравоохранения, образования, социальной политикой, т.е. гуманитарной сферой жизни общества, что перекликается с распределением ролей в «эшелонах власти» европейских стран.

Как и столетие назад, женщины, вошедшие в «высокую» политику занимают сегодня демократические позиции при определении приоритетов жизнедеятельности России. Рассматривая предвыборную программу кандидата в Президенты Российской Федерации К. Собчак, также можно отметить демократические принципы, которыми характеризуется программа.

Исследование вопроса вовлечения женщин в политическую элиту демонстрирует низкий уровень их участия в этом процессе. Что мешает российским женщинам вхождению в политическую элиту? Прежде всего, по-прежнему сохраняется патриархатный менталитет, формируемый на всех этапах развития личности женщин. Все детские, юношеские, и затем «глянцевые» журналы, не предлагают женщинам стремиться к лидерству, отводя ей социальную роль «умницы-красавицы», роль матери и жены, хозяйки дома.

Несмотря на высокий процент женщин по отношению к мужской половине населения России, получающих высшее образование, дальнейший социальный и статусный рост женщин осуществляется крайне медленно. Основными препятствиями в становлении женской элиты практически все единодушно считают неразвитость социальной инфраструктуры, заставляющей женщину тратить огромную часть своего времени и жизненных сил на выполнение традиционно женских семейных обязанностей, - ведение домашнего хозяйства, рождение и воспитание детей.

Сегодня в обновленной России необходимо разработать гендерную политику, направленную на ликвидацию элементов неравенства, дискриминации женщин в различных сферах жизни общества, и возможно, апробировать квотный подход при формировании органов власти.

Список литературы

1. Декрет Совета Народных Комиссаров. О привлечении работниц и крестьянок к работе в советских учреждениях, ст. 186. - Собрание узаконений и распоряжений правительства за 1921 г. Управление делами Совнаркома СССР М. 1944, с. 302-303.

2. Кочкина Е.В. Политическая система преимуществ для граждан мужского пола в России (1917-2002). – СПб, Алатайя. - 2004. С.29.

3. Королева Т.А. Участие российских женщин в избирательном процессе: ретроспективный обзор. – М.: Издательство Международная исследовательская организация «Cognitio», 2018. - С.34.

РЕЛИГИОВЕДЕНИЕ

ХРИСТИАНСКИЕ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ В ПЕРИОД РАННЕГО СРЕДНЕВЕКОВЬЯ

Кучерявый Дмитрий Мирославович

*бакалавр теологии, Тульский Государственный Университет
катехизатор храма Князя Александра Невского, г. Тула*

Педагогическая мысль раннего средневековья в чистом виде отсутствовала. Понимание педагогики было тождественно пониманию религиозного воспитания. Методология совершения педагогического процесса была слабо развита. [1, с. 202] Существенное её развитие произойдет значительно позже. Греко-римская литература в образовании уступает место книгам, воспевающим идеалы монашества, которое к тому времени получило заметное распространение. Это явление определяет новые ориентиры в практике воспитания: аскетизм, чтение религиозной литературы, искоренение страстей, умеренность в желаниях. [2, с. 88]

После падения Римской империи в 476 году началось европейское Средневековье, надолго определившее пути развития образования. [4, с. 55] Для христианства это был, несомненно, противоречивый период. С одной стороны, установились принципы отношения Церкви и государства, появились новые типы социально-экономических отношений и новые формы государственности, духовная жизнь христиан стала регламентироваться четкими правилами. С другой — под фасадом духовности существовали «ветхие», противоречащие черты общества, элементы, совершенно не свойственные учению Христа. [5, с. 130]

Кроме духовной доминанты, на процесс образования повлияла и рыцарская культура. Она исходила из инициативы феодалов и включала в себя жертвенность, послушание и идеал личной свободы. Существовала программа «семи рыцарских добродетелей»: езда верхом, плавание, владение копьем, фехтование, охота, игра в шахматы, сложение стихов и игра на музыкальных инструментах. Однако, подобная тенденция была распространена далеко не везде.

В отличие от обучения юношей, женское образование оставалось сугубо домашним. Девушек нередко обучали чтению и письму капелланы и монахи. Девочек из знатных семей отдавали на воспитание в женские монастыри, где они изучали латынь, Библию, приобретали благородные манеры поведения. Девочек из бедных сословий в лучшем случае учили основам Библии и навыкам ведения хозяйства.

Возникновение учебных заведений

Неграмотность средневекового общества достигала значительных масштабов. Не исключением стали и правящие круги. Ответным шагом церков-

ных властей стало сознание церковных школ. Это были монастырские, кафедральные и приходские школы. Сквозь призму богословия учащиеся проходили как сугубо религиозные дисциплины, так и мирские. [6, с. 7] Однако, стоит заметить, что основной уклон предметов был религиозным, и главной целью духовенства было воспитание паствы. [2, с. 101]

Обучение в монастырских и кафедральных школах было доступно, прежде всего, высшим сословиям общества, в то время как бедные сословия могли позволить себе не многое: обучить свое потомство грамоте, Закону Божьему и церковному пению. [7, с. 74]

Монастырские школы

Нередко грань между монастырскими и приходскими школами была размыта. Большая часть грамотных людей была служителями Церкви. Священное Писание издавалось в рукописном виде. Летописные заметки и хозяйственные записи производилось руками писарей из духовенства.

Влияние Церкви на науки было колоссальным. Под ее контролем возникали новые дисциплины, равно как и искоренялись другие. Церковь отрицала любые научные достижения, которые шли вразрез с ее учением. Труды таких ученых объявлялись еретическими и сжигались представителями инквизиции, а самих ученых объявляли колдунами и казнили.

Первые школы стали появляться при монастырях. Стоит заметить, что обучение было платным, поэтому оно было востребовано только у семей высшего сословия. Монастырские школы имели своей целью воспитания из детей будущих монахов, коими их и желали видеть родители. Основой обучения было изучение молитв и религиозных текстов. [2, с. 122]

После своего распространения и закрепления в структуре образования, монастырские школы стали делиться на три основных типа:

1. Пастырско-монашеские. Они готовили духовенство для церковно-приходского служения.

2. Школы-общежития при монастырях. В последствии воспитанники подобных школ принимали монашеский подвиг.

3. Школы обучения грамоте и церковному писанию для мальчиков, не предполагающих оставаться при церкви или монастыре.

Сам механизм овладения знаниями заключался в повторении произнесенного учителем и подробной записи лекций, которые часто приходилось зазубривать. Учеба носила богословский характер с некоторыми светскими элементами.

Меры контроля дисциплины и успеваемости в средневековых школах идут вразрез с современными представлениями о гуманности — это были телесные наказания, чаще всего с помощью розг, вымоченных в воде. Также использовались трудотерапия и чтение. Каникулы и физическое воспитание фактически отсутствовали.

Условия обучения отличались строгостью. Для занятия разных классов нередко использовалось одно большое помещение, в котором занимались

дети разных возрастов. Развитие свободы мысли у учеников считалось неуместным, а усредненность личности воспитанника была идеалом образовательной деятельности.

Однако, несмотря на множество атрибутов средневекового образования, чуждых взгляду современного исследователя, подобные школы решали огромную проблему - они давали необходимый минимум знаний детям для благополучной взрослой жизни.

Кафедральные школы

Образование в кафедральных учебных заведениях было шире, чем в школах при монастырях. На стадии своего формирования кафедральные школы учили чтению, письму, грамматике, счету и церковному пению. Позже эти школы стали в себя включать предметы т. н. тривиума (грамматика, риторика, диалектика) или сведения из т. н. квадривиума (арифметика, геометрия, астрономия, музыка). [3, с. 120] Спустя много времени, в начале XII в., кафедральные школы стали иметь статус общих школ, а еще позже — университетов.

Подобное явление было не единственным. В христианской Европе периода позднего Средневековья стали появляться цеховые и городские школы. Причиной этому послужила возросшая роль городов. Преподавательский состав подобных школ был наемным и часто менялся. Характер подготовки был общего направления. Он включал в себя изучение латыни, арифметики, делопроизводства, геометрии, техники и естественных наук. Главному управляющему лицу присваивалась должность ректора. Важно заметить, что практически в самом начале своего существования цеховые и городские школы перестали пользоваться покровительством Церкви и стали светскими.

Список литературы

1. Александрова В.Г. Христианское учение и развитие педагогической мысли. - М.: Изд-во Московского ун-та, 2003. 224с.
2. Безрогов В.Г. Становление образовательных традиций христианской школы в I-V веках. дис., канд. пед. наук. — М., 2004. — С.34—155.
3. Боэций А.М.Т.С. Введение в категорические силлогизмы. Пер. А.Апполонова П. Знание и традиция в истории мировой философии. Сб. ст. под ред. Н.Н.Трубниковой, Н.Н.Шульгина. - М.: РОСПЭН, 2001. С.115-159.
4. Буассье Г. Падение язычества. Исследование последней религиозной борьбы на Западе в IV веке. Книги 1-3. Под ред. Э.Д.Фролова П. Он же. Собрание сочинений в 10-ти тт. Т.5. - Спб.: Петрополис, 1998. 399с.
5. Зеньковский В.В., Педагогика. - Клин: Фонд «Христианская жизнь», 2002, - 180 с.
6. Зеньковский В.В., Проблемы воспитания в свете христианской антропологии. - Клин: Фонд «Христианская жизнь», 2002, - 251 с.
7. Шестун Е. Православная педагогика: онтологические и историко-теоретические основы педагогики православной цивилизации. - М.: Православная педагогика, 1998, - 559 с.

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

СОВРЕМЕННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УБЕЖДАЮЩЕГО СООБЩЕНИЯ

Корягина Наталья Александровна,

к.п.н., доцент

Национальный исследовательский университет

«Высшая школа экономики», Москва

Милн Анна Робертовна

студент

Национальный исследовательский университет

«Высшая школа экономики», Москва

Актуальность нашей работы заключается в анализе современных исследований по использованию убеждающей коммуникации в процессе обучения в высшей школе. Пионером в данной области можно назвать Мёрфи, который описал свою исследовательскую практику в начале XXI столетия. Автор предложил так называемую “метафору обучения как убеждения”, согласно которой обучение происходит при непосредственном изменении в знаниях и убеждениях учащихся [Murphy, 2001]. Тем самым Мёрфи обозначил новое направление развития теории и практики высшего образования: обучение через предоставление разных стимульных (главным образом письменных) материалов, - что в настоящее время получает все большую популярность и привлекает интерес исследователей.

В повседневной жизни мы сталкиваемся с убеждающей коммуникацией практически каждый день. Она может принимать различные формы, наиболее часто встречающимися являются публичные выступления (как политического, так и развлекательного характера), реклама и различного рода сообщения в Интернете. Кроме этого, исследования показывают, что и в ходе обучения студенты и ученики сталкиваются с элементами убеждающей коммуникации [Alexander, Fives, Buehl, Mulhern, 2001].

Рассмотрим основные понятия и начнем с понятия “убеждение”. Под убеждением понимается процесс, в ходе которого реципиент, вследствие сообщений и действий коммуникатора, меняет свои представления, аттитюды и поведение [Гулевич, Сариева, 2015]. Также убеждение - это процесс, который стимулирует изменения в том, как человек понимает или рассматривает конкретную проблему или тему, способствующий более глубокой обработке информации об этой проблеме или теме [Парыгин, 2001; Miller, 1980; Petty, Cacioppo, 1986]. Здесь необходимо сделать акцент на следующих особенностях:

- обычный акт коммуникации включает передачу и прием информации, также при необходимости сопровождается обратной связью и имеет цель донести до реципиента содержание сообщения,

- успешным убеждающим сообщением может считаться только то, которое повлекло за собой трансформацию существующих у реципиента представлений, убеждений, установок, моделей поведения и т.д.

Таким образом, под убеждающей коммуникацией следует понимать процесс обмена информацией, в ходе которого у реципиента под влиянием коммуникатора изменяются и формируются различные установки, ценности и поведение.

Начало систематического изучения феномена убеждающей коммуникации приходится на послевоенный период. Одна из первых моделей убеждающей коммуникации была разработана Ч. Ховландом и группой исследователей, которые полагали, что после получения сообщения от коммуникатора реципиент изменит установки и будет убежден в том случае, если он будет внимательным к сообщению, поймет его, запомнит, примет и поддержит (*attention, comprehension, learning, acceptance and retention*). Можно сказать, что данная модель представляла человека в роли исключительно “поглотителя” информации и не оставляла место объяснению того, что в процессе восприятия сообщения реципиент одновременно оценивает множество факторов, например, не только содержание сообщения, но и контекст сообщения и его автора. Вследствие чего какие-то аргументы могут легко запоминаться и впоследствии воспроизводиться реципиентом, а какие-то наоборот, не восприниматься вообще. Следующей моделью стала модель убеждения как переработки информации У. Макгуайра, в которой убеждение представлялось как процесс, включающий в себя пять стадий: внимание, понимание, согласие, запоминание и поведение. Последующие модели, направленные на объяснение феномена убеждающей коммуникации преимущественно касались области когнитивной психологии.

В настоящее время наиболее актуальными моделями признаются эвристико-систематическая модель анализа информации Ш. Чейкен и вероятностная модель Р. Петти и Дж. Качоппо. Обе эти модели являются двухпроцессными: изменение установок реципиента может происходить с помощью двух разных стратегий. Согласно вероятностной модели анализа информации существуют два пути: центральный, в ходе использования которого реципиент анализирует “суть” сообщения, то есть производит его когнитивную оценку, и периферический, при котором анализу подвергается форма сообщения - особенности коммуникатора и внешние характеристики сообщения (например, темп речи, иллюстрации) [Гулевич, Сариева, 2015]. Эвристико-систематическая модель схожа с моделью Петти и Качоппо и так же включает в себя две стратегии анализа информации: эвристическую, при которой на изменение установок оказывают влияние эвристики, и систематическую, при которой поступающая информация последовательно и тщательно анализируется. Несмотря на то, что названные двухпроцессные модели имеют ряд общих аспектов, существует существенное различие. Эвристико-систематическая модель подчеркивает, что эвристическая и система-

тическая стратегии могут “сочетаться”, что будет оказывать влияние на эффективность убеждения. Происходить это может, например, при наличии противоречивых маркеров в сообщении - в случае, когда сообщение исходит от источника, который оценивается как “экспертный”, однако само сообщение слабое и не обладает хорошей аргументацией.

Перейдем к специфике убеждающей коммуникации и рассмотрим некоторые факторы, непосредственно влияющие на воспринимаемую убедительность сообщения. Представленные выше модели (эвристико-систематическая модель убеждения и вероятностная модель анализа информации), а так же другие модели убеждения рассматривают то, как происходит переработка информации, в результате которой у получателя информации изменяются установки и аттитюды. При этом убеждающее воздействие осуществляется, вне зависимости от того, устное сообщение или письменное, при помощи аргументов. Так, политик, призывающий голосовать за него [Diehl, Ziegler, 2003]; производитель, представляющий свой товар; кампания по продвижению здорового образа жизни, - во всех этих случаях мы сталкиваемся с аргументами как со способом воздействия на мнения, верования, аттитюды. Можно сказать, что именно аргументы являются основным средством формирования и изменения убеждений [Diakidoy, Christodoulou, Floros, Iordanou, Kargopoulos, 2015].

В середине прошлого века началось также изучение факторов, влияющих на степень убеждающего воздействия на получателя сообщения. Одним из первых эмпирическим исследованием стала работа Ховланда и его коллег Йельского университета [Hovland, Janis, & Kelley, 1953; Perloff, 2017]. В этом исследовании впервые детально рассматривались в качестве факторов, оказывающих влияние на аттитюды получателя сообщения: авторитет автора, призывы, содержащийся в сообщении и особенности аудитории. Сегодня модель Ховланда уступила место когнитивным моделям убеждения - вероятностной модели анализа информации Р. Петти и Дж. Качоппо и эвристико-систематической модели Ш. Чейкен. Однако исследования, целью которых было выделить, что именно оказывает влияние на степень убедительности сообщения продолжились.

Перейдем к теоретическим аспектам факторов, которые влияют на воспринимаемую убедительность письменных сообщений.

Начнем с общей характеристики сообщения, а именно с общей структуры аргументации в нем. Не существует однозначного мнения насчет того, какая аргументация делает сообщение более убедительным - двусторонняя или односторонняя [Buehl, Alexander, Murphy, Sperl, 2001]. Согласно ряду исследований [Allen, 1991], двусторонняя аргументация (аргументация, в которой приводятся доводы разных сторон, например, аргументы “за” и аргументы “против”), более эффективна с точки зрения убеждения, чем односторонняя (в ходе которой респонденту предъявляются аргументы в защиту только одной точки зрения, например, только аргументы позиции “за”). Од-

нако, согласно данным другого исследования [O'Keefe, 1999] значимых различий между убеждающим эффектом односторонней и двусторонней аргументации получено не было. В ходе дальнейшего изучения направленности аргументации был сделан вывод, что одним из факторов, которые влияют на степень убедительности двусторонних и односторонних сообщений может считаться наличие контраргументации или опровержения (refutation) в аргументах. Так, односторонние аргументы без контраргументации (т.е. однозначные, не содержащие противоречий) оказывают более сильное убеждающее воздействие, чем двусторонние аргументы, которые так же не содержат в себе явного противоречия (то есть, когда две точки зрения, представленные в аргументе, не явно противоречат друг другу) [O'Keefe, 1999]. Что касается двусторонних аргументов, наиболее действенным с точки зрения убеждающего воздействия будут считаться такие двусторонние аргументы, в которых противоположные точки зрения не только упоминаются, но и делается "выбор" в пользу одной из них, в то время как вторая точка зрения опровергается [O'Keefe, 2016]. Согласно данным современных исследований, подобные закономерности так же могут зависеть от темы аргументов [Onoda, Suzuki, 2017].

Кроме вида аргументации еще одним способом повышения убеждающего эффекта сообщения исследователи называют прием "готовый вывод" (explicit conclusion). Изучение его влияния на убедительность сообщения началось еще в 50-е годы XX века. Первоначально исследователи полагали, что наличие готового вывода в сообщении наводит реципиентов на мысль о том, что их пытаются в чем-то убедить, что негативно сказывается на их оценке текста [Hovland, Mandell, 1952]. При этом получатель сообщения скорее предпочтет самостоятельно делать вывод по итогам прослушивания/прочтения информации, чем чувствовать себя под давлением того, что сказал коммуникатор. Но Ховланд и Манделл в своем исследовании высказали предположение, что наличие готового вывода в сообщении может оказывать влияние на воспринимаемую надежность источника сообщения (при отсутствии готового вывода окружающие могут решить, что коммуникатору "есть, что скрывать"). По итогам последующих исследований [O'Keefe, 1997] было показано, что наличие готового, понятного и четко обозначенного вывода в сообщении оказывает влияние на понимание сообщения респондентом. Понимание сообщения, в свою очередь, повышает оценку источника сообщения (если сообщение было понятным, его источник будет выше оценен получателями сообщения), что приводит к более эффективному убеждающему воздействию [Perloff, 2017]. Таким образом, для осуществления более эффективного убеждающего воздействия на получателя информации в сообщении следует использовать готовые, четко сформулированные выводы.

Отметим, что не только структура сообщения оказывает влияние на эффективность убеждающего воздействия. Содержание сообщения также иг-

рает немаловажную роль. Рассмотрим несколько факторов, касающихся эффективности письменных убеждающих сообщений. В первую очередь на содержание сообщения влияет факт наличия или отсутствия в нем различных доказательств. Согласно данным исследований Рейнольдс, использование доказательств, подтверждающих позицию коммуникатора, оказывает большее влияние на изменение установок реципиента [Reynolds, Reynolds, 2012]. Такими доказательствами могут быть: различная статистическая информация, свидетельства из разных авторитетных источников, реальные данные, а также факты и примеры. Кроме того, наличие примеров также влияет на эффективность сообщения, так как примеры дают четкое понимание сообщения (способствуют правильному восприятию и интерпретации информации), тем самым способствуют увеличению его эффективности. При рассмотрении эвристико-систематической модели мы говорили о двух принципах, регулирующих когнитивную обработку убеждающих сообщений: принцип достаточности (*sufficiency principle*) и принцип наименьших усилий (*least effort principle*). Так, если рассмотреть наличие в тексте примеров с позиции принципа достаточности, то можно сказать, что наличие примеров стимулирует понимание текста. В свою очередь понимание влияет и на скорость обработки информации, и на определение степени соответствия информации установкам реципиента. Также на анализ понятной и четкой информации затрачивается меньше усилий, следовательно, примеры хорошо согласуются с принципом наименьших усилий [Eagly, Chaiken, 1993]. Далее отметим, что наличие фактов статистической информации [Parrott et al., 2005; Reynolds, Reynolds, 2012] и различных маркеров того, что информация исходит из достоверных источников, может служить сигналом для активации эвристической обработки информации [Kruglanski, 2012]. В данном случае именно достоверность и “экспертность” источника сообщения влияет на степень его убедительности для реципиента [Bohner et al., 1995, Chaiken, Henderson, 2002].

Далее на убедительность восприятия сообщения реципиентом оказывает влияние так называемая “сильная речь”. Большинство исследователей в своих работах единодушно приходят к мнению, что “слабые” сообщения оказывают гораздо меньшее воздействие на реципиента [Hosman, 2002], а коммуникаторы, от которых исходит подобное сообщения, оцениваются как менее компетентные, менее привлекательные [Perloff, 2015]. Так, в случае эвристической стратегии обработки информации, эвристика “экспертам можно доверять” работать не будет, следовательно, убеждающее воздействие не будет эффективным. Автор книги *The Dynamics of Persuasion* в качестве характеристик слабого сообщения выделяет большое количество слов и речевых оборотов, отражающих неуверенность: “я думаю”, “возможно”, “может быть” и другие выражения, дающие слушателю и получателю информации почву для сомнений в компетентности коммуникатора и достаточности знаний у него [Sparks, Areni, 2008, Perloff, 2017]. Однако, при

использовании большого количества оборотов, которые принуждают получателя сообщения к каким-либо действиям (“вы должны”, “в обязательном порядке”) происходит обратный эффект. Сообщение, при условии его однозначности и наличия в нем подобного “строгого” и “контролирующего” обращения, может быть воспринято отрицательно реципиентами, чья точка зрения расходится с позицией коммуникатора [Jenkins, Dragojevic, 2013].

Следующим фактором, оказывающим влияние на восприятие сообщения выступает потребность респондента в познании. Потребность в познании (NFC) - это “устойчивые индивидуальные различия в склонности заниматься и наслаждаться познавательной активностью, которая требует усилий” [Cacioppo, 1996]. Люди с высокой потребностью в познании склонны к абстрактному мышлению, они получают удовольствие от мыслительной деятельности и решения сложных задач, требующих познавательной активности. Люди с низкой потребностью в познании не любят обсуждать вопросы, которые не затрагивают их лично, не тяготеют к интеллектуально сложным задачам и «чувствуют облегчение, а не удовлетворение после выполнения задачи, требующей больших умственных усилий” [Cacioppo, Petty, Kao, 1984]. Шкала для оценки потребности в познании была разработана Качоппо и коллегами.

Потребность в познании довольно сильно связана с процессом убеждения. Люди с высокими баллами по шкале потребности в познании склонны запоминать больше аргументов и информации, обращают больше внимания на затронутые в сообщениях проблемы по сравнению с теми, кто обладает низкой потребностью в познании [Briñol & Petty, 2005; Cacioppo et al., 1996]. Люди с высокой потребностью в познании более подвержены влиянию качества аргументов. Логично предположить, что люди с высокой потребностью в познании будут лучше усваивать представленную в сообщении информацию.

Таким образом, для достижения большей эффективности убеждающее сообщение или аргумент должны включать в себя примеры и факты, различные “доказательства” (например, статистические данные), содержать в себе законченный и однозначный вывод. Сообщение не должно быть наполнено как очень слабыми формулировками, отражающими неуверенность коммуникатора, так и чересчур сильными, давящими на получателя сообщения. Следует отметить, что в данной работе речь идет преимущественно о письменных сообщениях. При рассмотрении устных убеждающих сообщений (например, речи политиков) стоит принимать во внимание ряд других особенностей. Например, внешность коммуникатора, интонации, с которыми передается сообщение, невербальные проявления эмоций [Kim, Sundar, 2016; Shen, Bigsby, 2013; Jenkins, Dragojevic, 2013].

Рассмотрим подробнее влияние эвристик на восприятие убедительности устных и письменных убеждающих сообщений. Эвристики – эмпирические закономерности, схемы, ожидания от происходящего, которые помогают интерпретировать и анализировать происходящее в реальном времени,

не затрачивая при этом значительных когнитивных ресурсов [Bohner et al., 1995; Gigerenzer, Gaissmaier, 2011]. Эвристики приобретаются людьми через социальный опыт и могут быть “вызваны” каким-либо эвристическим сигналом, который указывает на возможность применения эвристики в контексте ситуации. Бонер приводит следующий пример для описания использования эвристик при анализе информации: из прошлого опыта человек может приобрести эвристику “все, с чем согласно большинство - верно”, и впоследствии при попадании в ситуацию, в которой происходит столкновение взглядов большинства и меньшинства, скорее будет действовать сообразно приобретенной в прошлом эвристики, а именно - поддержит большинство [Bohner et al., 1995]. Примеры эвристик могут быть самыми разнообразными, но в контексте исследований феномена убеждения и убеждающей коммуникации исследователи преимущественно выделяют эвристики, касающиеся длины сообщения или информации об источнике сообщения: «эксперты достойны доверия», «то, что говорят эксперты – надежно и правильно», «чем длиннее сообщение, тем больше ему можно доверять».

Исследования в области межличностной коммуникации и убеждения показывают:

1. Получатели сообщения полагаются на авторитет и опыт источника сообщения при оценке достоверности сообщения, особенно в ситуациях, когда они либо не обладают достаточной мотивацией для тщательного анализа сообщения, либо не могут “изучить” сообщение. Например, в случае наличия отвлекающих факторов, низкой потребности в познании (need for cognition) или низкого интереса к теме [Reimer, Mata, Stoecklin, 2004; Petty, Cacioppo, 1986;].

2. Активация эвристик может происходить при наличии в сообщении, как в устном, так и в письменном, сигнала [Kruglanski & Thompson, 1999]. Например, если в сообщении содержится информация о том, от кого это сообщение исходит.

3. В случае высокой мотивации, например, когда индивид не ограничен во времени и располагает достаточными когнитивными ресурсами, или тема для него актуальна, оценка сообщения скорее будет складываться из его комплексного анализа с учетом качества аргумента. В результате чего более сильные с точки зрения аргументации сообщения будут оказывать более сильное влияние на отношение к сообщению и на эффективность убеждающего воздействия. В этом случае эвристики не будут оказывать сильного влияния на убеждения и аттитюды [Petty, Cacioppo, Goldman, 1981].

4. Исследования показали, что сообщения, источники которых воспринимаются людьми как «экспертные», оказывают на реципиентов более убеждающее воздействие, нежели сообщения, источники которых не оцениваются как «экспертные» [Petty, Cacioppo, Goldman, 1981]. Подобные эвристики оказывают влияние на ожидания людей от сообщения. Так, если известно, что автор сообщения - влиятельный, компетентный человек, получатели сообщения будут ожидать, что аргументы такого человека будут

сильнее и правильнее, по сравнению с аргументами менее компетентного автора.

5. Не все эвристики приводят к возникновению ожиданий касательно содержания сообщения у получателей. Так, эвристика “я соглашаюсь с людьми, которые мне нравятся” хоть и влияет на то, насколько убеждающим является сообщением, однако не формирует у получателей никаких ожиданий о том, насколько верными и весомыми будут аргументы источника сообщения [Keller et al., 2000].

6. В контексте убеждающей коммуникации в письменных сообщениях преимущественно изучается эвристика “экспертам можно доверять”. Именно источник сообщения служит независимой переменной во многих исследованиях убеждающей коммуникации. Так в ходе своего эксперимента Рейнхард и Спорер варьировали содержание сообщения и «источники» сообщения. В данном исследовании так же варьировалась «включенность» испытуемых путем предоставления им в одном случае информации о том, что полученные в результате исследования данные сыграют необычайно важную роль [Reinhard, Sporer, 2010]. В другом случае испытуемым сообщалось о том, что собранные данные пойдут лишь во введение к одному из курсов. Полученные по результатам исследования данные позволили сделать вывод о том, что при условии низкой включенности аудитории, преимущественно характеристики ресурса, которому предписывалось сообщение, имели значения при оценке качества и правдоподобия сообщения. Тогда как при условии высокой включенности, значительное влияние оказывала и логичность и «реальность» воспринимаемого сообщения. Таким образом, степень включенности человека в восприятие сообщения может служить своеобразным рычагом, с помощью которого осуществляется «переключение» с эвристического способа анализа поступающей информации на систематический [Kruglanski et al., 2006].

В более ранних исследованиях был сделан вывод о том, что не зависимо от содержания сообщения (его неоднозначности, двусмысленности, а также от «силы» или «слабости» аргументов в нем), воспринимаемый авторитет источника информации приводит к тому, что сообщение производит больший «убеждающий» эффект, когда источник оценивается как «экспертный» [Chaiken 1980].

В более поздних исследованиях было показано расхождение между силой и убедительностью аргументов с тем, как оценивается источник информации. Действительно, сообщение, где содержится информация об авторе-эксперте, воспринимается реципиентами как более убеждающее, по сравнению с сообщением, в котором не содержится информации об источнике. Объясняется это тем, что люди, использующие эвристику «тому, что сказал эксперт можно доверять», автоматически ожидают и предполагают, что речь «эксперта» состоит из более убеждающих аргументов, нежели речь «не эксперта». Но подобные «ожидания» от сообщения, которое исходит из надежного источника, могут привести и к обратному эффекту. В результате

аттитюды реципиентов к сообщению будут более негативными, а само сообщение будет оценено как менее убедительное. Происходит это в том случае, если воспринимаемое сообщение оценивается реципиентом как неоднозначное, неграмотное, но при этом исходит из источника, который достоин доверия (эвристика «экспертам можно доверять»). В исследовании 2002 года была эмпирически проверена гипотеза о том, что «слабое» и неубедительное сообщение, исходящее из не самого компетентного источника (например, ученик старших классов), получает более высокую оценку, чем сообщение, исходящее от якобы компетентного специалиста (например, профессор из университета). Это является примером гипотезы контраста (contrast hypothesis) [Bohner, Ruder, Erb, 2002].

Итак, согласно приведенным выше исследованиям информация о коммуникаторе, которая предъявляется в виде краткого описания источника сообщения, может оказывать прямое или косвенное влияние на восприятие реципиентом сообщения, на его оценку и интерпретацию сообщения, а также на степень подверженности убеждающему воздействию сообщения. Это происходит из-за того, что информация о коммуникаторе (насколько коммуникатор является «экспертом» в теме сообщения), вне зависимости от того, письменное это сообщение или устное, может служить своеобразным сигналом, активирующим соответствующие ожидания и схемы, которые влияют на восприятие сообщения респондентом.

Перейдем к рассмотрению исследований, связанных с возможностью использования убеждения в процессе обучения. Обучение - это процесс приобретения новых или изменения существующих знаний, поведения, навыков, ценностей или предпочтений [Gross, 2010]. Изучение возможности использования убеждающей коммуникации в процессе обучения, а так же влияния ее на усвоение материала учащимися началось в начале XXI века. Первым, кто предложил так называемую «метафору обучения как убеждения» был Мёрфи [Alexander, Fives, Buehl, Mulhern, 2001]. Согласно его теории, существует несколько основных допущений, когда речь об убеждающей коммуникации через призму обучения: обучение происходит, когда происходит изменение в знаниях и убеждениях учащихся; когнитивные факторы учащегося должны быть приняты во внимания в процессе обучения; сообщения могут быть составлены таким образом, что они будут влиять на понимание учащимся содержания сообщения; влияние на изменение убеждений обучающегося должно основываться на когнитивных, мотивационных и эмоциональных аспектах личности [Murphy, 2001]. Таким образом, Мёрфи обозначил ряд направлений, которые должны быть изучены в последующих исследованиях, чтобы окончательно сделать вывод о том, имеет ли смысл рассматривать убеждение в процессе обучения. Однако, несмотря на повышенный интерес к этой теме в 2000-х, действительно детально и подробно эта тема изучена не была. Исследователи преимущественно были сфокусированы на изучении убеждающей коммуникации в обучении в контексте взаимодействия учеников с учителями и поведения самих учителей [Sinatra,

Kardash 2004]. При этом обучение через письменные материалы было изучено недостаточно и рассматривалось преимущественно в области видеоигр. Таким образом, отсутствие пристального внимания к наличию возможной связи между убеждающей коммуникацией и процессом обучения открывает просторное поле для современных исследователей.

Согласно исследованиям [Murphy & Alexander, 2001] процесс убеждения приводит к изменению поведения людей, их верований, а так же степени заинтересованности и понимания темы сообщения. Учитывая данный факт, можно предположить, что наличие убеждающего посыла в сообщении может стимулировать интерес к содержанию сообщения, желание “вчитаться” в него. Что касается степени понимания, убеждающие сообщения должны характеризоваться “понятностью” для респондента для лучшего убеждающего эффекта. Проблема связи степени, с которой реципиент понимает сообщение, и успешности убеждающего воздействия был поднят сравнительно недавно. В 2015 году проводилось исследование на базе Кипрского университета, где была выдвинута гипотеза о связи понимания убеждающего текста и степени его убедительности. В ходе этого исследования студентов просили прочитать текст, который содержал в себе убеждающий посыл, и был либо хорошо аргументированным, либо слабо аргументированным. После прочтения текста студентов просили выделить его главную мысль, затем оценить, насколько они согласны с тем, о чем говорилось в тексте. Результаты исследования показали, что студенты лучше справлялись с выделением главной мысли тех текстов, которые были хорошо аргументированы. Кроме того, 89% студентов, которые успешно справились с нахождением сути в текстах, изменили свое первоначальное мнение о теме, опираясь на аргументы, представленные в тексте [Diakidou, Christodoulou, Floros, Iordanou, Kargopoulos, 2015].

Для нас особый интерес представляет то, как связано понимание информации с процессом обучения. Данная проблематика представлена в исследовании, в котором изучалась связь понимания и обучения на примере опровергающих и пояснительных текстов (*refutation and standard expository text*). При этом принимались во внимание изначальные знания респондентов о теме. Исследователями был сделан вывод, что понимание текста оказывает влияние на обучение, улучшая его, в том случае, если изначальный уровень знаний у студентов либо очень низкий, либо они не знают о предложенной теме ничего [Diakidou, Mouskounti, & Ioannides, 2011]. Другое исследование, проведенное Тарой Стивенсон и Хеленроуз Файф и представленное на симпозиуме “Обучение как убеждение” показало, что в условиях, когда одной группе испытуемых был предъявлен убеждающий урок (*persuasive lesson*), а другой “разъясняющий” (*expository lesson*), большую успешность обучения продемонстрировала первая группа (с убеждающим уроком). Другие исследователи не дают столь однозначного ответа и говорят о том, что подобная зависимость прослеживалась только в случае, когда урок проводился онлайн [Stevens, Fives, 2004].

Также проблема влияния понимания текста/информации в процессе обучения раскрывается в исследованиях в области когнитивной психологии в аспекте изучения связи понимания и памяти. Так, в работе Брайанта и Вордлера отмечено, что понимание и память - два неотделимых друг от друга понятия [Bryant, Vorderer, 2006]. Более того, память может рассматриваться как побочный продукт понимания [Craik & Lockhart, 1972]. Кроме этого, глубина обработки информации определяется степенью, с которой человек понимает смысл информации, - это необходимо для формирования ассоциаций на основе уже существующих знаний. И чем глубже будет обработка информации, тем дольше информация сохранится в памяти [Bower, 2000]. Следовательно, хорошо аргументированные и понятные реципиенту убеждающие сообщения будут хорошо запоминаться, что окажет влияние на обучение.

Итак, проведенные исследования подтвердили выдвинутую Мёрфи гипотезу, что применение убеждения в обучении будет так или иначе сказываться на усвоении учащимися материала, а так же будет приводить к изменениям понимания материала и изменениям в продемонстрированных знаниях и убеждениях [Alexander et al., 2002; Fives, Alexander, Buehl, 2001].

Стоит отметить, что влияние знаний респондентов на степень, с которой они разбираются в теме сообщения не однозначно. Согласно ряду исследований, в случае, когда респондент немного знаком с темой или не разбирается в ней на достаточном уровне, внушить ему новые идеи или изменить его аттитюды гораздо проще, чем в случае, когда респондент хорошо знаком с темой [Johnson, 1994; Manfreda, Bright, 1991]. Причиной может быть то, что при наличии определенных знаний по теме сообщения, реципиент склонен более критично оценивать информацию и более детально ее анализировать. Однако в ходе последующих исследований был сделан вывод, что зачастую на склонность респондента поддаться убеждающему воздействию влияют не столько действительные, фактические знания респондента по теме, сколько воспринимаемый им самим уровень своих знаний. Помимо этого, в ходе исследований выявлено, что при недостаточном количестве знаний по теме степень понимания прочитанного текста предсказывает успешность обучения [Diakidou, Mouskounti, & Ioannides, 2011].

Таким образом, на основе анализа представленных выше исследований по проблеме внедрения в процесс обучения элементов убеждающего воздействия, можно сделать следующий вывод. Применение убеждающей коммуникации должным образом оказывает влияние на эффективность обучения. Данная тема требует дальнейших исследований, например, изучение влияния различных аспектов убеждающей коммуникации на усвоение студентами информации и пр.. Кроме того, все описанные в работе исследования были проведены на западной выборке, исследований на российской выборке по данной теме практически не проводилось.

Список литературы:

Гулевич О. А., Сариева И. Р. Социальная психология : учебник и практикум для академического бакалавриата // Москва. : Издательство Юрайт , 2015. 452 с .

Корягина Н.А., Антонова Н.В., Овчинникова С.В. Психология общения: учебник и практикум для академического бакалавриата // – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 440 с.

Alexander P. A., Fives, H., Buehl, M. M., & Mulhern, J. (2002). Teaching as persuasion. // *Teaching and Teacher Education*, 18, 795-813

Allen, M. (1991) Meta-analysis comparing the persuasiveness of one-sided and two-sided messages // *Western Journal of Speech Communication*, 55 (4), pp. 390-404.

Bohner, G., Moskowitz, G., & Chaiken, S. (1995). The interplay of heuristic and systematic processing of social information // *European Review of Social Psychology*, 6, 33–68.

Bohner, G., Ruder, M., & Erb, H. (2002). When expertise backfires: Contrast and assimilation effects in persuasion // *British Journal of Social Psychology*, 41(4), 495-519.

Buehl, M.M. Alexander, P.A., Murphy, P.K. & Sperl, C.T. (2001). Profiling persuasion: The role of beliefs, knowledge, and interest in the processing of persuasive texts that vary by argument structure // *Journal of Literacy Resesarch*, 33(2), 269-301

Cacioppo, J. T., Petty, R. E., & Kao, C. F. (1984). The efficient assessment of need for cognition // *Journal of Personality Assessment*, 48, 306–307.

Cacioppo, J. T., Petty, R. E., Feinstein, J. A., & Jarvis, W. B. G. (1996). Dispositional differences in cognitive motivation: The life and times of individuals varying in need for cognition // *Psychological Bulletin*, 119, 197–253.

Chaiken, S., Liberman, A., & Eagly, A. H. (1989). Heuristic and systematic information processing within and beyond the persuasion context. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds), *Unintended Thought* // New York: Guilford Press. pp. 212-52

Diakidoy, I. N., Christodoulou, S. A., Floros, G., Iordanou, K., & Kargopoulos, P. V. (2015). Forming a belief: The contribution of comprehension to the evaluation and persuasive impact of argumentative text // *British Journal of Educational Psychology*, 85(3), 300-315.

Diakidoy, I. N., Mouskounti, T., & Ioannides, C. (2011). Comprehension and learning from refutation and expository texts // *Reading Research Quarterly*, 46, 22–38.

Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). *The Psychology of Attitudes* // Fort Worth. TX: Harcourt Brace Jovanovich.

Gross R. (2010), *Psychology: The Science of Mind and Behaviour* // 6E, Hachette UK

Hosman, L. A. (2002). Language and persuasion. In J. P. Dillard & M. Pfau (Eds.) // *The persuasion handbook: Developments in theory and practice*. Thousand Oaks, CA: Sage. pp. 371-390

Hovland, C. I., Janis, I. L., & Kelley, H. H. (1953). *Communication and persuasion: Psychological studies of opinion change* // New Haven, CT: Yale University Press.

Manfredo, M.J., Bright, A.D. (1991). A model for assessing the effectiveness of communication on recreationists // *Journal of Leisure Research*, 23,1-20.

Murphy, P. K. (2001). Teaching as persuasion: A theoretical foundation // *Theory Into Practice*, 40(4), 224-227.

Onoda, R., & Suzuki, M. (2017). Effects of counterarguments and refutations on evaluations of written arguments: Variability of theme and evaluation method // *Japanese Journal of Educational Psychology*, 65(4), 433-450.

Perloff, R. M. (2017). The dynamics of persuasion: Communication and attitudes in the 21st century. *The dynamics of persuasion: Communication and attitudes in the twenty-first century*. pp. 1-628

Petty, R.E., & Cacioppo, J.T. (1986). Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change // New York: Springer-Verlag
Psychology, 10, 69-83.

Reynolds R., Reynolds J. (2012) *The Persuasion Handbook*. // Thousand Oaks, CA: SAGE, 428-45.

Schott, M., & Wolf, J. (2018). Election poster persuasion: Attitude formation in the void // *Social Psychology*, 49(1), 3-15.

Sinatra, G. M., & Kardash, CA. M. (2004). Teacher candidates' epistemological beliefs, dispositions, and views on teaching as persuasion // *Contemporary-Educational-Psychology*, 29, 483-498.

ФИЛОЛОГИЯ

ОБУЧЕНИЕ ПЕРЕВОДУ ПАССИВНЫХ ГЛАГОЛЬНЫХ КОНСТРУКЦИЙ СТУДЕНТОВ ТЕХНИЧЕСКОГО ВУЗА

Агаян Гаяне Земляковна

к.ф.н., доцент кафедры русского языка, Национальный политехнический университет Армении, профессор РАЕ, Ереван, Армения,

Аннотация: даны наиболее частотные в русских научно-технических текстах пассивные конструкции и их перевод на армянский язык. В статье сделана попытка сопоставления и сравнения явлений в русском и армянском языках. Для обоих языков существенно формальное деление глаголов на переходные и непереходные, возвратные и невозвратные, а также наличие морфологических форматов.

Ключевые слова: сопоставляемые языки, пассивные конструкции, страдательные конструкции, страдательный залог, действительный залог, лексическая трансформация, эквивалент.

Для уяснения общности и различия залоговых явлений в сопоставляемых языках необходимо сообщение студентам кратких лингвистических сведений о формальной и содержательной стороне категории залога.

В глагольных системах русского и армянского языков категория залога отражает как отношение действия к его субъекту и объекту, так и взаимоотношения субъекта и объекта.

Для обоих языков существенно формальное деление глаголов на переходные и непереходные, возвратные и невозвратные, а также наличие морфологических формантов.

Так, в русском языке морфологическим формантом, выражающим залоговые отношения, служит постфикс -ся, аналогом которого в армянском языке является залоговый суффикс - в глагольных формах страдательного залога.

Ср.: Дорогу освещают фонари ~ лаптернере лусаворум ен чанапаре.

Дорога освещается фонарями ~ чанапаре лусаворвум е лаптернеров.

Прибор испытывался два часа ~ горцике порцарквум ер ерку жам.

При введении залоговых форм необходимо подчеркнуть, что мысль о взаимодействии субъекта и объекта действия можно выразить в зависимости от коммуникативных задач двумя способами: с помощью активных и пассивных конструкций. В активной конструкции форма глагола - сказуемого указывает на то, что действие исходит от подлежащего, обозначающего субъект действия, и направлено на дополнение, обозначающее объект действия.

В пассивной же конструкции форма глагола свидетельствует о том, что действие направлено на подлежащее как на объект действия и исходит из дополнения как субъекта действия.

Далее следует разъяснить, что обе конструкции – активная и пассивная – могут быть как трёхчленными, так и двучленными, имеющими в своём составе только основные, структурно обязательные элементы предложения – подлежащее и сказуемое. Дополнение в двучленных конструкциях не является структурно обязательным элементом предложения. В таких случаях в активных конструкциях отсутствует указание на объект действия.

Ср.: Результаты были проверены ~ ардюнкнере стугвел еин.

В страдательных конструкциях в отличие от действительных не совпадают логический субъект и грамматическое подлежащее, а также логическое и грамматическое дополнение.

Ср.: Успех обусловлен планомерным трудом ~ аджохутюне пайманаворвац е планачап ашхатанков.

Металл подвергнулся воздействию высоких температур ~ метахе ентарквум ер барцр джермастичаннери аздецутямб.

В русском и армянском языке залоговое значение выражается, как правило, творительным падежом. Используется также дательный падеж.

В армянском языке дополнение в страдательных конструкциях может быть выражено также отложительным падежом (бацаракан олов).

Способы перевода русских пассивных конструкций на армянский язык.

1. Перевод пассивных конструкций, выраженных глагольной формой.

Ср.: Излучение производится электронными лучами ~ чарагайтуме катарвум е електронаин чарагайтнеров.

Ср.: Лекция читается профессором ~ профессоре кардум е дасахосутюн.

В русских примерах страдательный залог выражен спрягаемой формой глагола с постфиксом -ся, в 3-ем лице множ. числа и агенсом в творительном падеже. На армянский язык русские примеры переводятся глагольной формой с залоговым суффиксом -в в соответствующем времени, лице, числе и неперсональным агенсом в творительном падеже. Анализируя примеры, можно легко убедиться в их эквивалентности.

Перевод же страдательной конструкции с творительным падежом, выраженный персональным агенсом, содержит неизбежную трансформацию - замену страдательного залога действительным.

Раскопки проводились с осторожностью ~ пехумнере катарвум еин згущутямб, ~ пехумнере катарум еин згущутямб.

Возможны два варианта перевода: пассивной конструкцией и синонимичным ей неопределённо-личным предложением.

2. Перевод пассивных конструкций, выраженных краткими страдательными причастиями.

Ср.: Задача решена ~ Хндире луцвац е.

Программа работ выполнена ~ ашхатанкнери црагире катарвац е.

Страдательная конструкция, выраженная в русском языке кратким страдательным причастием на –н, переводится на армянский язык формой совершенно-результативного причастия с суффиксом -в.

Ср.: Разрядник присоединён к источнику тока ~ парпиче миацвац е осанки ахпюрин, ~ парпиче миацрел ен осанки ахпюрин,

Русская пассивная конструкция, выраженная кратким страдательным причастием на –н с дополнением в дательном падеже, переводится на армянский язык формой совершенно-результативного причастия с залоговым суффиксом -в в сочетании с дательным падежом без предлога, а также может быть переведена неопределённо-личным предложением в том же числе, времени, лице и числе.

Ср.: Дверь закрыта ~ дуре паквац е, ~ дуре пак е,

Краткое страдательное причастие переводится совершенно-результативным страдательным причастием с суффиксом –в или составным именным сказуемым в настоящем времени.

Перевод односоставных бесподлежащих предложений с пассивной семантикой:

1) неопределённо-личных предложений.

Дом ремонтируют ~ туне норогум ен.

Строят новый коопус университета ~ каруцум ен амалсарани нор маснашенге.

Разрядник присоединили к источнику ~ парпиче миацрел ен осанки ахпюрин.

Это один из многочисленных примеров, доказывающих возможность полноценного адекватного перевода русских неопределённо-личных предложений на армянский язык.

2) обобщенно-личных предложений.

Разобьём интервалы а и в на равные частичные интервалы ~ бажаненк а, в миджакайкаере авасар маснаки миджакайкаери.

Произведём теперь приближённую оценку средних значений полупроводников ~ айжм катаренк кисаахордичнери мичин аржекнери мотавор гнаатуме.

Рассмотрим гармонические колебания более подробно ~ нердашнак татанумнере дитаркенк авели манрамаснорен.

Рассмотрим теперь, как будет двигаться тело под действием силы, направленной под углом к направлению скорости ~ айжм дитаркенк, те инчпес кшаржви мармине ужи аздецутян так, вори анкян так ухвац е арагутян уххутяне.

Рассмотрим случай, когда мост является полностью симметричным – дитаркенк айн депке, ерб камурдже лиовин амачап е.

Показателем пассивности в данных примерах является позиция сказуемого в начале предложения. Именно сказуемое выраженное 3-им лицом мн.

ч. будущего времени в начале предложения в ситуации неупоминания деятеля-автора и выделения самого процесса, активизирует внимание читателя и усиливает семантику побуждения.

Перевод обобщённо-личных предложений на армянский язык не вызывает трудностей и свидетельствует об их эквивалентности в сопоставляемых языках;

1) безличных предложений.

Ср.: Нельзя доказать теорему Коши простым делением двух формул Лангранжа ~ анкарели е апацуцел Кошии теореме Лангранжи ерку банадзе-вери схал бажанумов.

Для построения линии пересечения двух плоскостей надо найти какие-либо точки ~ ерку артутюннери атман гци каруцман амар петке гтнел воре-веру кет.

Новые шахты должны проектироваться на основе полной электрификации ~ нор анкапорере петке нахагцвен лрив электрофикацман имки вра.

Рассматриваемые примеры свидетельствуют о функционально-семантической 'эквивалентности русских и армянских безличных предложений с модальными словами в сочетании с инфинитивом.

Ср.: Следует различать существование функции и возможность её выражения с помощью элементарных частиц ~ петк е тарберел функциайи гойуттоне ев нра артахайтман енараворуттоне.

Следует всегда производить вычисления в соответствии с этими требованиями ~ петк е мишт катарел ашваркуме айт паанджнерин амапатасхан.

За разъяснениями следует обратиться к преподавателю ~ парзабанум-нери амар петк е димел дасахосин.

Глагол "следует" в сочетании с инфинитивом в пассивной безличной конструкции как бы утрачивает своё основное лексическое значение и становится синонимом модального глагола "надо".

Для правильного выбора армянского переводческого эквивалента глагола "следует" необходимо учесть, что в армянском аналоге - глаголе "етевел", имеющем разветвлённую систему синтаксических реализаций вторичных производных значений, отсутствует значение, синонимичное модальным словам "надо, необходимо, нужно". В данной ситуации требуется лексическая трансформация - замена глагола "следует" в 3-ем л. ед. ч. настоящего времени модальным словом "надо".

Ср.: Требуется провести горизонталь через вершину А ~ паанджвум е анцакцнел оризонакан гиц А гагати мичов.

Для этих измерительных приборов требуется государственная проверка ~ айс чапохакан горцикнери амар паанджвум е петакан стугум.

Глагол "требовать", употребляющийся преимущественно в 3-ем л. ед. или мн. числа в безличном значении "быть нужным, необходимым", в безличном значении переводится на армянский язык глагольной формой с залоговым суффиксом -в сочетании с инфинитивом.

Ср.: В теоретических расчётах часто приходится иметь дело с килограммами как единицами силы и веса ~ тесакан ашваркнерум ачах стипвац ен горц уненал килограмнери, ворпес ужи ев кшри миаворнери ет.

С центральной силой приходится считаться.

Русский глагол "приходится" в производном значении "быть, оказываться вынужденным, необходимым что-либо делать" употребляется в безличном значении преимущественно в 3-ем лице ед. и мн. числа в сочетании с инфинитивом на армянский язык, переводится формой совершенно-результативного причастия (стипвац) в сочетании с инфинитивом.

Ср.: Ось вращения может быть задана или выбрана, в последнем случае выгодно расположить ось перпендикулярно одной из плоскостей проекции ~ птуйти аранцке карох е трвац кам ентрвац линел, верчин депкум цернату е аранцке техадрел артутюннериц мекин ухааяц.

Для построения проекции кривой необходимо построить проекции ряда принадлежащих ей точек ~ кори стверагци каруцман амар анражешт е каруцел нран патканох ми шарк кетери проекцианер.

Очень удобно изучать взаимодействие электрических зарядов, полученных электрическим трением ~ шат армар е усумнасирел електракан лицкери похаздетуцюне, воронк стацвел ен електракан шпумиц.

Анализ примеров перевода безличных страдательных конструкций с предикативными наречиями на -о в сочетании с неопределенной формой глагола доказывает эквивалентность перевода.

Ср.: Уже объявлено о собрании ~ арден айтарарвац е жохови масин.

Об этом нигде не написано ~ айд масин воч ми тех грвац че.

Еще ничего не сделано ~ дер вочинч арвац че.

Решено начать работу завтра ~ ворошвац е ашхатанкн сксел вахе.

Мне поручено встретить Вас ~ инц анцнарарвац е димаворел дзес.

Русские безличные пассивные конструкции со сказуемым, выраженным кратким страдательным причастием, без труда преобразуются в эквивалентные армянские конструкции.

В обоих языках названные конструкции легко трансформируются в неопределенно-личные предложения.

Ср.: Уже объявили о собрании ~ арден айтарарел ен жохови масин.

Об этом нигде не писали ~ айд масин воч ми тех грвац че.

Еще ничего не сделали ~ дер вочинч арвац че.

Решили начать работу завтра ~ ворошел ен ашхатанке сксел вахе.

Мне поручили встретить вас ~ инц анцнарарел ен димаворел дзес.

1. Итак, перевод иноязычного технического текста предполагает прежде всего умение распознавать то или иное языковое явление, основанное на определенных лингвистических знаниях.

2. В сопоставляемых языках страдательный залог выражен морфологическими и синтаксическими формами. В обоих языках он представлен глагольной и причастными

формами. Морфологическим формантом русского страдательного залога служат глагольные формы с постфиксом –ся и краткие страдательные причастия с суффиксами –н (-т, -м).

В армянском языке морфологическим формантом служат глагольные и причастные формы с залоговым суффиксом -в.

3. В сопоставляемых языках глагольные и причастные страдательные формы реализуются в трехчленных и двучленных пассивных конструкциях.

В русских трехчленных конструкциях пассивность выражена глагольной формой с постфиксом -ся и персональным или неперсональным агенсом в творительном падеже, а в некоторых случаях и дательном падеже, в армянских же трехчленных конструкциях -глагольной и причастной формой с залоговым суффиксом -в, в сочетании с неперсональным агенсом и в единичных случаях персональным агенсом в творительном падеже. В некоторых случаях в армянском языке дополнение в пассивных конструкциях выражается и отложительным падежом.

4. В русском и армянском языках трехчленные конструкции редуцируются в двучленные за счет устранения залогового дополнения. Это происходит в тех случаях, когда логический субъект представляется само собой разумеющимся, необязательным для сообщения.

5. В обоих языках двучленные пассивные конструкции легко трансформируются в неопределенно-личные предложения.

Список литературы

1. Виноградов В.В. Основные типы лексических значений слова // Вопросы языкознания. - 1953. – № 5.
2. Ванников Ю. Б. Обучение переводу и переводной метод обучения // РЯЗР. - 1988. – № 1.
3. Комиссаров В. Н. Лингвистика и перевод. – М., 1980.
4. Латышев Л. К., Стрелковский Г.М. Научно-технический перевод. – М., 1980.
5. Русско- армянский словарь в четырех томах. Ереван: Изд-во АН АрмССР, 1958.
6. Словарь современных понятий и терминов. - М.: Республика, 2002.

ПРОЗВИЩА КАК ПРОЯВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ЯЗЫКОВОГО КОДА

Кульпинов Юрий Анатольевич

кандидат филологических наук, учитель русского языка и литературы муниципального бюджетного общеобразовательного учреждения «Средняя общеобразовательная школа №7», город Изобильный Ставропольского края

В формировании культурного самосознания народа большую роль играет процесс имятворчества. Культурно маркированные смыслы несут информацию даже о коллективной бессознательной памяти. «Любой пласт естественного языка, включающий в себе единицы с общей денотативной направленностью, кодирует информацию об определенном фрагменте действительности, пропущенную сквозь призму внутреннего мира носителями языка и, естественно, вобравшую в себя особенности его духовной культуры» [4, с. 10]. Личное имя, отчество, фамилия выделяют человека из других ему подобных, но не характеризуют его как отдельного человека общества. Именно этим и объясняется существование параллельных систем личных имен, даже при наличии одной официальной, обязательной для всех. К таким параллельным системам относится и система прозвищ. Если официальное имя человека является условным знаком для общества в целом, то такое неофициальное имя, как прозвище, является условным знаком для определенного круга людей.

Прозвище – дополнительное неофициальное имя, данное человеку окружающими людьми в соответствии с его характерной чертой, сопутствующим его жизни обстоятельством, по какой-то аналогии, по происхождению и по другим мотивам. Термин «прозвище» до известного периода являлся эквивалентом личного неканонического имени и лишь позднее приобрел сугубо «личностное» содержание. Противопоставление канонических личных имен мирским постепенно привело к сдвигу в значении этого термина. Если до XVII в. он употреблялся равнозначно синониму личное имя, то позже стал употребляться в значении дополнительного второстепенного именованного лица, часто даваемого в шутку, в насмешку. К прозвищам причисляются именованья, содержащие характеристику лица. Подобно многим бытовым словам, они лишены однозначности. Им не свойственна «интеллектуальная чистота, т.е. отрешенность от образных и эмоциональных переживаний, обычно сопутствующих обиходному словоупотреблению» [5, с.3].

Записанные нами в казачьих станицах Изобильненского района Ставропольского края прозвища выполняют следующие функции: 1) номинативную (назывную): **Лякарда**, **Воропон**, **Прокурорша**, **Гармонист**, **Писюн**; 2) описательную: **Спичка** (*высокая, худая*), **Пуздычка** (*полная*), **Сиротка** (*Тетя Поля сиротой асталась в детстве, иё Сироткай фсе звали. Инф. №9*), **Мыша** (*Малыхина Раиса малинькава роста была в детстве. Инф.*

№7), **Кубышка** (*Сват Захар маму кубышкой звал из-за иё палнаты. Инф. №5*), **Козел** (*Дет Самоха насил баротку, как у казла. Инф. №15*); 3) характеризующая: **Кульпин** – Кульпинов, **Нефед** – Нефедов.

По структуре прозвища можно разделить на синтетические (из одного компонента) и аналитические (поликомпонентные). В собранном материале большинство прозвищ относится к первому типу – 94% (**Сопега, Скрыга, Корова, Желтопуз, Моряк**). Поликомпонентные прозвища немногочисленны – 6% (**Бабка Пиявка, Дед Курун, Демьян Бедный, Витька Гондон**). Такое соотношение соответствует общерусской тенденции: стремление к компактности преобладает повсеместно.

Прозвищные онимы подразделяются на три группы: лично-индивидуальные (**Сопель, Лякарда, Курня**), семейно-родовые (**Жидки, Туляки, Сипые**) и коллективно-территориальные (**Голопердовцы, Кривошеевцы, Костомыговцы**).

Лично-индивидуальные прозвища называют конкретное лицо, индивидуализируя какую-либо черту человека или указывая на что-либо, связанное с ним. Они образуются на основе личного имени: **Дэн** (Денис), **Макс** (Максим), **Джон** (Евгений), **Назариха** (Назар), фамилии: **Горох** (Горохов), **Дема** (Дементьев), **Жидок** (Жидков), **Кашай** (Кашаев), **Мороз** (Морозовы), **Пенек** (Пеньков), **Огурчиха** (Огурцовы) или апеллятива: **Шарик, Циклоп, Самоха, Пасочка**. В образовании отапеллятивных прозвищ ведущим способом является лексико-семантический. Они являются коннотирующими именами, способными не только называть, но и обозначать какую-либо реалию, имплицировать; их семантическую основу составляет указание на существенное, характерное качество называемого лица.

Исходя из семантики производящих основ, прозвища исследуемой территории можно разделить на следующие группы. I. *Внешность человека по какому-либо преобладающему признаку*. 1. Рост: а) высокий – **Витька Гондон** (*длинный и худой*), **Дядя Степа, Жираф, Журавель**; б) низкий – **Карандаш, Кнопка, Мыша, Пося, Карлик, Дюймовочка, Мальчик-с-пальчик**. 2. Комплекция: а) худая – **Доход, Жертва аборта, Кочерыжка, Спичка**; б) полная – **Гарбуз, Гузня** (*Баба с толстой, атвисшай задницей. Инф. №12*), **Валюхан** (*Толстый, ниуклюжий, как валух. Инф. №15*), **Кабан, Качан, Лаваш** (*круглый, толстый*), **Пузан** (*Хадил фсигда з голым пузам. Инф. №9*). 3. Детали внешности: а) голова – **Головка** (*У Ширабокава Ивана дюжи бальшая галава была. Инф. №14*); б) волосы – **Белый** (*сидой*), **Красный** (*Ваську Волава красным дражнили из-за рыжива цвета валос. Инф. №8*), **Лысый** (*Фетьку так называли, у ниво волосы были кучирявыи, пышныи, шутили так. Инф. №8*), **Саид** (*Юрка Карастыль фсигда налыса стрихси, был пахои на Саида ис «Белава сонца пустыни». Инф. №7*); в) глаза – **Косой** (*раскосыи глаза*), **Циклоп** (*Левый глас был прикрыт пастаяна. Инф. №15*); лицо – **Короста** (*лицо в ирамах, оспинах*), **Рябой** (*лицо в оспинах*), **Хрущев** (*Никалай Драздоф лицом был пахои на Хрущева. Инф. №15*); г) нос

– **Козюля** (*Пад носам фсихда сопли висели, «казюли». Инф. №4*), **Нос, Носыч** (длинный нос); д) **рот** – **Губошлеп** (*Губа нижняя атвисала. Инф. №11*), **Зуб** (*зуп пиредний залатой был. Инф. №1*), **Щербатка** (*Банка Нюрка жила бедна, зубы не за што была фставить. Инф. №9*); е) **руки** – **Зубило** (*Руки твердыи, тижельи, цепкии. Инф. № 7*); ё) **ноги** – **Чачуля** (*Дет Драздоф с вайны на пратези пришол, аднаногий был. Инф. №15*); ж) **походка** – **Лакей** (*Хадил, прихрамывал, как лакей. Инф. №15*), **Хромой** (*В детстве ногу паранил, прихрамывал. Инф. №12*). 4. **Голосовые данные:** – **Гудила** (*Голас был у Тонюшки грубый, грудной; как труба гудела, када гаворила. Инф. №1*), **Гундосый** (*Гаварил в нос, гундосил. Инф. № 15*), **Крикун** (*Сазонаф Санька глухаватый был, всигда громка гаварил. Инф. №15*), **Светка-писикуха** (*Голас пискливый. Инф. № 8*), **Сипой** (*Па пьяни выпил гадасть какую-та и зжох горла, посли этава сипел толька. Инф. №12.*), **Сопега** (*Када гаварить, то сапить. Инф. №2*). 5. **Одежда:** – **Белоснежка** (*Адиваица криклива, ва фсо белае, блистящие. Инф. № 8*), **Буржуй** (*Любил красива адиваца. Инф. № 7*), **Монашка** (*Ходить ва фсем чорнам. Инф. №2.*), **Терёха** (*Хадил в порванай рубахи. Инф. № 5.*), **Тулупчик** (*Фсихда хадил в тулупи. Инф. №15*), **Унтер, Фельдфебель** (*Любить насить ваеную форму. Инф. №7*). II. **Внутренние качества человека. Характер, особенности поведения:** а) **жадность** – **Дед Курун, Скрыга**; б) **своеволие, недовольство окружающими** – **Зануда** (*Фсигда была нидавольна жызнью. Инф. №15*), **Прокурорша** (*Фсех строить, наводить парятки, высказываить замичания. Инф. № 5*), **Хока** (*Сварливая, скандальная баба. Инф. № 4*).

III. **Человек социальный.**

1. **Национальность:** – **Армян** (*Мать у Петьки атец привес ис Армении. Инф. №7*), **Грек** (*Никалай смуглым был, вот фсе иво грекам и дражнили. Инф. №12*), **Цыган** (*В детстве цыгани чуть ни увизли. Инф. №10*).

2. **Место рождения, проживания:** – **Зеленый** (*Жил на улице Зиленай. Инф. №8*), **Туляк** (*Прадит был выхадцим ис Тульской губернии. Инф. №1*), **Хохол** (*Приехал ф станицу с хутара Хахольчики. Инф. №7*).

3. **Материальное благосостояние:**

а) **нищета, бедность** – **Демьян Бедный, Демьяниха** (*Самая бедная семья ф станицы была. Инф. №7*);

б) **богатство** – **Буржуи, Кулаки, Куркули** (*Багата жыли, адивались харашо. Инф. №4*).

4. **Род деятельности:** – **Бабка Пиявка** (*Личила пияфками. Инф. №12*), **Бригадир** (*Бригадирам атдиления работал. Инф. №15*), **Бульдозер** (*Работал на бульдозири. Инф. №10*), **Врачица** (фельдшер), **Гармонист** (*Никалай Кульпиноф харашо играл на гармошки. Инф. №7*).

IV. **Характерное высказывание, действие / случай:** – **Беда** (*Любимае слова Витьки Калашикава. Инф. №7*), **Бурдеха** (*Бурдела, гаварила многа лишнива. Инф. №9*), **Вьюнок** (*Када танцуить, вакрух бап так и вьеца. Инф. №8*), **Гамазин** (*Андрей так гаварил в детстве слова «магазин». Спросишь: «Куды идёшь?» А он и гаварить: «На гамазин». Инф. №7*), **Едрена Феня**

(*Дет Жорка фсихда так ругалси. Инф. №12*), **Звонариха** (*Банка Настя фсе новости ф станицы знала, фсо фсем расскажыть, разванарить. Инф. №14*), **Капсюль** (*Ис патронаф капсюли даставал, порах взарвался, паранил палицу. Инф. №12*), **Курня** (*Варавал на курникам яйца. Инф. № 3*), **Лисапетка** (*Люпка Свиридава в детстве такая шустрая была, рибяты на виласипедах на речку едут, а ана за ними бижыть и абганяить. Инф. №12*), **Лякарда** (*Тетка так праизнасила имя главнава гироя Лионсио ис бразильскава фильма «Рабыня Изаура». Инф. №8*), **Нюнька** (*нянчились, «нюнькались» с ним в детстве многа. Инф. №7*), **Пасочка** (*Иван Свиридоф малиньким любил делать пасачки ис писка. Инф. №12*), **Поплюй** (*прежди чем што-та зделать, пливал на руки. Инф. №8*), **Понимаешь** (*Гаварил фсигда эта слова, када пыталси што-либа абъиснить. Инф. №9*), **Самоха** (*Звали Самуилам, а он любил гаварить: «У Самохи дюжи многа блохаф, загрызуть миня». Инф. №6*), **Соса** (*Долга с соскай хадил. Инф. №15*), **Ссыкун** (*Иван в детстве на начам ссалси. Инф. №14*), **Тяк-тяк** (*Гаварил пастаяна вместа «так-так». Инф. № 8*), **Утюг** (*Хадил фсигда памятый, дома не была утюга. Инф. № 9*).

V. На базе зоонимов: – **Баран** (*Кучирявый, на галаве «барашки». Инф. № 8*), **Бык** (*Наглый, упертый, как бык. Инф. № 12*), **Бульдог** (*злой*), **Козел** (*Баротка, как у казла, была. Инф. № 4*), **Конь** (*Смиялси фсигда долга, как конь, ржал. Инф. № 5*), **Корова** (*Крупная баба с большими грудями. Инф. №7*), **Кот** (*Усы, как у ката, были. Инф. №15*), **Слон** (*Ниуклюжий, фсо пастаяна ламал. Инф. №9*), **Таракан** (*Усы, как у таракана, тарчали в разных стороны. Инф. № 8*).

Семейно-родовые прозвища присваиваются представителям данной семьи или рода. В их функции выступают и уличные фамилии. Например, **Туляки** – уличная фамилия Выродовых (*Прадит был ис Тульской губернии. Инф. № 12*), **Сипые** – уличная фамилия Хромых (*У главы симейства голас был сипой, на пьяни выпил што-та и абжог горла. Инф. №15*).

Коллективно-территориальные прозвища носят жители какой-либо одной территории: **Баклани** – баклановцы, **Бекетовцы** – от микротопонима Бекет (Пикет) в ст. Рождественской, **Голопердовцы** – от микротопонима Голопердовка в ст. Гаевской, **Передовцы** – от топонима Передовая, **Центрачи** – от микротопонима Центр, **Кулаки** – от микротопонима Кулацкий поселок, **Северяне** – от микротопонима Северный в ст. Новотроицкой, **Сахалинцы** – от домонима Сахалин в г. Изобильном.

Способы образования рассмотренных нами прозвищ весьма разнообразны. Широко распространены разновидности морфологического (морфемного) способа. В рамках морфологического способа к аффиксации относятся:

– суффиксация: *Сиротка* (от сирота), *Назариха* (от Назар), *Тулупчик* (от тулуп), *Прокурорша* (от прокурор), *Пуздычка* (от пузо), *Головка* (от голова);

– нулевая суффиксация (с устранением финали слова в отфамильных прозвищах): *Кульпин* (от Кульпинов), *Свирид* (от Свиридов), *Кащай* (от Кащяев), *Мороз* (от Морозов);

– сложение: *Желтопуз, Голопердя*;

Встречаются прозвища, образованные неморфологическими способами.

Лексико-синтаксический способ (слияние) происходит на базе словосочетания «сущ.+сущ.»: *Жертва аборта, Дед Курун, Светка-писикуха, Бабка Пиявка*.

Морфолого-синтаксический способ:

а) «прилаг. – >сущ.»: *Косой, Рябой, Гундосый, Зеленый, Хромой, Сипой*;

б) «глагол. –> сущ.»: *Понимаешь, Поплюй*;

в) «междометие – >сущ.»: *Так-так, Ё-моё*.

Лексико-семантический (изменение значения слова при сохранении части речи): *Плакса, Мыша, Спичка, Доход, Кабан*.

Среди окказиональных (редких, с нарушением норм образования) способов словообразования можно отметить и фонетический:

а) протеза (вставка звука спереди): *Гарбуз* (от арбуз);

б) диереза (устранение звука или звуков): *Лисапетка* (от велосипед);

в) метатеза (перестановка звуков): *Гамазин* (от магазин).

Таким образом, в образовании прозвищ задействованы основные способы, известные в русском языке.

Анализ семантических особенностей прозвищ показал, что формирование смысла вторичных наименований происходит благодаря одновременной реализации системного значения и окказионального смысла. В результате такого взаимодействия возникает система двух понятий об одном субъекте: свойства того, о ком идет речь, просматриваются через свойства того, чьим именем он обозначается.

Список литературы

1. Апресян Ю.Д. Образ человека по данным языка: попытка системного описания // Вопросы языкознания. – 1995. – № 1. – С. 38 – 43.

2. Беляева М.Ю. Прозвищная стихия Западной Кубани // Рациональное и эмоциональное в языке и речи: средства художественной образности и их стилистическое использование в тексте / М.Ю. Беляева. – М., 2004. – С. 216-221.

3. Беляева М.Ю. Специфика семейных прозвищ жителей Кубани // Социокультурные проблемы кавказского региона в контексте глобализации: материалы Всероссийской научно-практической конференции. 14-16 мая 2007 г. – Нальчик, 2007. – С. 162-165.

4. Березович Е. Л. Этнолингвистическая проблематика в работах по ономастике (1987–1998) / Е. Л. Березович // Известия Уральского государственного университета. – 1999. – № 13. – С. 128-141.

5. Винокур Г.О. Избранные работы по русскому языку. – М.: Учпедгиз, 1959. – 492 с.

6. Ефанова Л.П. Русское население Ставропольского края в этнолингвистическом аспекте (замысел и подходы к исполнению)// Принципы и методы исследования в филологии: Конец века. Сборник статей научно-методического семинара «ТЕХТУС». Вып. 6 / под ред. д-ра филол. наук проф. К.Э.Штайн. – СПб.-Ставрополь: Изд-во СГУ, 2001. – С. 438–443.

7. Ушаков Н.Н. Прозвища и личные неофициальные имена (к вопросу о границах прозвища) / Имя нарицательное и собственное. – М.: Наука, 1978. – С. 146-172.

8. Флоровская В.А. Прозвища в русских говорах Кубани // Этнография имен. – М.: Наука, 1971. – С. 146– 172.

Информанты

1. Дерябина Татьяна Стефановна, 81 год
2. Исайкина Александра Петровна, 1935– 2007 гг.
3. Казначей Александра Васильевна, 1930 – 2008 гг.
4. Куква Зинаида Федоровна, 79 лет
5. Кульпинова Мария Федоровна, 69 лет
6. Кульпинова Пелагея Тихоновна, 1913– 1990 гг.
7. Кульпинов Анатолий Иванович, 67 лет
8. Кульпинова Светлана Анатольевна, 43 года
9. Нефедова Раиса Никифоровна, 80 лет
10. Семенов Вячеслав Николаевич, 45 лет.
11. Труфанова Анастасия Абрамовна, 1914– 1992 гг.
12. Сазонова Людмила Ивановна, 83года
13. Сазонов Захар Васильевич, 1900 – 1991 гг.
14. Свиридова Валентина Андреевна, 83года
15. Свиридов Валентин Владимирович, 1935– 2007 гг.

ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ

ГЕНДЕР КАК ФИЛОСОФСКОЕ, СОЦИОКУЛЬТУРНОЕ, АНТРОПОЛОГИЧЕСКОЕ, ИСТОРИОГРАФИЧЕСКОЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ, ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ И ЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПОНЯТИЕ В АНГЛИЙСКОМ И РУССКОМ ЯЗЫКОВОМ СООБЩЕСТВЕ

Кульпинов Юрий Анатольевич

THE GENDER IS A PHILOSOPHICAL, SOCIOCULTURAL, ANTHROPOLOGICAL, HISTORIOGRAPHIC SOCIOLOGICAL, PSYCHOLOGICAL AND LINGUISTIC CONCEPT IN THE ENGLISH AND RUSSIAN LANGUAGE COMMUNITY

Аннотация: в статье речь пойдет о такой понятие как гендер, а также об актуальных проблемах современной гендерной лингвистики, а также рассматривает различные подходы к изучению гендерного аспекта в языке. В данной статье гендер рассмотрен в свете нескольких направлениях. Что этот термин означает и в чем заключается его существенное отличие от такого термина как «пол» (в английском варианте “sex”). Новые гендерные исследования в России направлены на изучение и углубления знаний гуманитарной сферы науки. В центре внимания находятся исследования, которые основаны на различии культурно-социальном понимании специфики пола (не в анатомической части). Здесь описываются основные этапы развития гендерной лингвистики, как в России, так и в Великобритании (Англия). Дифференцируются понятия пол и гендер, дается толкование основным терминам, излагаются основные направления современных научных изысканий в области гендера. Понятие и тайны пола – является важнейшей темой мировой философии. Пол человека всегда играл важную роль в его жизни и деятельности. Решение многих проблем и понимания мира невозможно без анализа гендерных структур социума.

В статье также представлены ученые, которые занимались исследованиями и внесли большой вклад в развитие науки.

В статье раскрывается философия гендера, маскулинность и фемининность как мужское и женское начала, их взаимодействие между собой. Показываются социально-психологические индивидуальные черты мужчины и женщины, их отличие друг от друга. Рассматривается положение женщины в современной России.

Среди ученых начались длительные споры, не прекратившиеся и до сих пор. На Западе число работ о толковании термина «гендер» весьма значительно продолжает расти с каждым годом.

Понятие и тайны пола – является важнейшей темой мировой философии. Пол человека всегда играл важную роль в его жизни и деятельности.

Решение многих проблем и понимания мира невозможно без анализа гендерных структур социума.

Abstract: the article will deal with such a notion as gender, as well as the actual problems of modern gender linguistics, and also consider various approaches to the study of the gender aspect in the language. In this article, gender is considered in the light of several directions.

What does this term mean and what is its essential difference from the term "sex" (in the English version of "sex"). New gender studies in Russia are aimed at studying and deepening the knowledge of the humanitarian sphere of science. The focus is on studies that are based on the difference in cultural and social understanding of the specifics of sex (not in the anatomical part). It describes the main stages in the development of gender linguistics, both in Russia and in Great Britain (England). The concepts of sex and gender are differentiated, the interpretation of the basic terms is given, the main directions of modern scientific research in the field of gender are outlined. The concept and secrets of sex is the most important theme of world philosophy. A person's sex has always played an important role in his life and work. Solving many problems and understanding the world is impossible without an analysis of the gender structure of society.

The article also presents scientists who were engaged in research and made a great contribution to the development of science.

The article reveals the philosophy of gender, masculinity and femininity as a male and female beginnings, their interaction with each other. Socially-psychological individual traits of a man and a woman, their difference from each other, are shown. The situation of a woman in modern Russia is considered.

Among the scientists began a long debate, which has not stopped and so far. In the West, the number of works on the interpretation of the term "gender" continues to grow very significantly every year.

The concept and secrets of sex is the most important theme of world philosophy. A person's sex has always played an important role in his life and work. Solving many problems and understanding the world is impossible without an analysis of the gender structure of society.

Ключевые слова: гендер, гендерная лингвистика, пол, термин, социология, гендерная философия, гендерный дисплей, раса, язык, сознание, признак, социальная среда, институт, история.

Keywords: gender, gender linguistics, gender, term, sociology, gender philosophy, gender display, race, language, consciousness, attribute, social environment, institution, history.

Гендерная лингвистика

С точки зрения лингвистики, под гендером понимается научное направление в составе междисциплинарных гендерных исследований, при помощи лингвистического понятийного аппарата изучающее гендер (социокультурный пол, понимаемый как конвенциональный конструкт, относительно автономный от биологического пола) [1, с. 16].

Активное развитие этой науки пришлось на конец XX века. Обычно это связано с развитием гуманитарных наук и развитием постмодернистской философией [2, с. 109].

В основном гендерная лингвистика изучает такие вопросы как отражается гендр в языке? В чем состоит отличие между мужской и женской речью?

С начала девяностых годов XX века в России начинается развитие гендерной лингвистики. На начальном этапе исследования развивались недифференцированно; в центре внимания ученых находились общеметодологические вопросы. В последнее время наблюдается особое методологические подходы к изучению гендера. Особенности гендерного концепта в разных языках и культурах, их несовпадение, а также последствия этого несовпадения в межкультурной коммуникации также представляют интерес для ученых. Полученные в ряде исследований данные позволяют сделать вывод о неравной степени андроцентризма различных языков и культур, и различной степени эксплицитности выражения гендера [3, с. 129].

В лингвистике существуют три близких, но не идентичных понятия: «род», «пол», «гендер». Впервые о соотношении грамматического рода и биологического пола задумались еще античные ученые. Долгое время (включая и средневековье) бытовали взгляды, что грамматический род (genus) возник как отражение в языке природной данности – существования особой мужского и женского пола (самцов и самок). При этом именам мужского рода приписывались свойства силы, энергии, мощи, активности, а существительным женского – пассивности, слабости, мечтательности и греховности.

Уже в XVII в. существовали такие языки, в которых как таковая категория рода либо вообще отсутствует, либо мужской и женский род как-то объединены и представляют собой обособленный вариант. Сейчас в настоящее время род имен существительных рассматривается как чисто лингвистическая категория, характеризующийся определенными падежными окончаниями особенностями согласования, как например, мужского, женского и среднего рода.

Кроме мужского и женского рода в русском языке и у нас есть понятие «пол» - тоже мужской и женский. И оно относится только к одушевленным предметам. Так под полом понимается одушевленные существительные-мужчины и женщин у людей, у животных – самец и самка. Пол – это явление природное биологического порядка, которое не зависит от человека [4, с. 19].

В течении нескольких веков считалось, что в основе деления лежат только биологические факторы, например, набор хромосом, а также внешние физиологические признаки. Но дело со временем осложнилось тем, что биологические половые различия, как выяснилось, сопровождаются значительными духовными особенностями. Так уж сложилось, что женщины и

мужчины по-разному воспринимают и реагируют на внешний мир. Духовный мир женщины имеет много общего с мужчинами (то, что свойственно всем людям в независимости от расы, языка и пола), все-таки отличается. В том числе речь у мужчин и женщин разная.

Американская исследовательница Дж. Скотт в середине 1980-х гг. в языке социологов проникло понятие – «гендер», которое не сразу завоевало признание среди окружающих, но получило широкую популярность. Термин «гендер» в отличие от термина «пол» («sexus»), не отражает половое различие, а делает упор на те социальные особенности женщин и мужчин, которые могут возникнуть в результате их общественной деятельности, в последствии которые определяют их социальные действия (поведение).

Среди ученых начались длительные споры, не прекратившиеся и до сих пор. На Западе число работ о толковании термина «гендер» весьма значительно продолжает расти с каждым годом. И дело здесь не в модности тематики (хотя и ее нельзя сбрасывать со счетов!), а в том, что новое понятие дает возможность разобраться во многих формах взаимодействия (и, соответственно, «взаимоотталкивания») мужского – и женского субстратов в жизни и истории общества. Проще говоря, используя это понятие, можно подробнее и детальнее осветить сосуществование мужчин и женщин в обществе, показать соотношение «мужественного» и «женственного» в экономике и политике, в общественной и личной жизни [5, с.209].

Под гендерной социологией понимают отрасль социологии, которая изучает закономерности различий между мужскими и женскими ролями. В пределах гендерной социологии есть множество различных теоретических и эмпирических подходов, но большинство считают, что отношения между мужчинами и женщинами является одним из решающих принципов организации общества.

В социологии понятие пола является одним из основных направлений. Для того, чтобы изучать и отличать пол в социологии, в контексте социальных отношений было принято использовать понятие «гендер». Получается, что гендер есть социальный пол.

С точки зрения структурной социологии и в полном соответствии с традицией Дюркгейма, пол сам по себе есть явление социальное, поэтому использование термина «гендер» представляет собой плеоназм. Но его использование призвано подчеркнуть, что речь идет о социологическом подходе к вопросу пола, когда речь идет о широкой дискуссии.

«Пол» от латинского *sexus*, переводится как «пол», «деление» может толковаться шире и включать в себя антиномические различия и признаки. Обычно понятие гендер используется в сфере как социологии, так и социальной психологии.

Например, Т. Лакер считал, что есть только мужской пол, а женский считался (был) недоразвитой его формой. Некоторые ученые считают, что женский и мужской организм одинаковы.

Роберт Столлер в 1968 ввел понятие гендер. Тем самым разграничил понятие sex как биологический пол и gender как социальный пол [6, с. 200]. Чуть позже Джудит Лорбер в своей работе «Пол как социальная категория» рассматривала понятие «sex» и гендер в 4-х вариантах:

1) пол (sex) как биологическая категория — непосредственно данное сочетание генов и гениталий, дородовой, подростковый и взрослый гормональный набор; способность к прокреации (как предполагается, конгруэнтной с вышеназванными свойствами и с предназначением принадлежности к полу как биологической категории);

2) под «sex» как категорией социальной понимают предназначение от рождения, основанное на типе гениталий;

3) gender -пол как процесс - обучение, принятие и осознание роли, научение, которые уже усвоены в качестве соответствующих или несоответствующих – в случае не повиновения или неприятия к определенному гендерному статусу, «осознание пола как социальной категории» человеком, который принадлежит к данному полу как к биологической категории.

4) gender - как структура или социальный статус - гендерный статус человека как часть целой общественной структуры, где предписаны отношения между полами, особенно это касается структуры подчинения и господства, а также разделения труда по гендерному признаку.

Понятие и тайны пола – является важнейшей темой мировой философии. Пол человека всегда играл важную роль в его жизни и деятельности. Решение многих проблем и понимания мира невозможно без анализа гендерных структур социума.

Чуть позже вошло понятие «гендер» - и его стали рассматривать как проявление «гендерных составляющих пола» в самых различных сферах социальной жизни. Исследованию подвергались поло-ролевые стереотипы, поло-ролевые нормы, поло-ролевые идентичности [7, с. 66]. Многие американские социологи стали называть все эти вещи «Гендерным дисплеем». Под этим у них понимается все многообразие в общественных требованиях и нормах, представлениях и стереотипах. Кроме того, считается что гендерные отношения являются одним из важных факторов социальной организации общества, так как они выражают его системные характеристики, организуют отношения между членами группы.

Под «дисплеем» в западной литературе именуется огромное разнообразие культур, которые составляют пол. Все эти общественно-культурные особенности женщин и мужчин, изменяются и варьируются вместе с тем. Как изменяется само общество, в то время продолжают различаться по полу. Даже если женщина начинает вести себя как мужчина (например, Жорж Санд или Надежда Дурова), она, тем не менее, не может «переделаться в мужчину» – если она, конечно, не сменит пол (что в современных условиях стало уже реальностью). Так половые различия, ранее опиравшиеся только на биоло-

гические особенности человека, стали рассматриваться и как «идеологический продукт», как следствие определенных идеологических изменений, как «социальная категория».

Согласно мнению Пушкаревой Н.Л., под «гендерными концепциями» в философии существовали следующие направления:

1) Теория социального конструирования - является одной из главных достижений западной социологии с 1960-х годов. Если до нее наука исходила из детерминизма биологического («Пол – это судьба», – говорил основоположник психоанализа и биологического фундаментализма З. Фрейд), то после Т. Парсонса практически во всех явлениях стали искать детерминизм социальный. Суть парсоновской концепции состояла в том, что окружающий нас мир скорее (и в большей степени) «сконструирован» и структурирован людьми, нежели предопределен природой (отсюда иное наименование парсоновской концепции – структурный фундаментализм). Вместе с понятием «социальная структура» (иначе говоря, «параметры общества в целом») в общественных науках появилось тогда и понятие «социальные роли» [8, с. 19].

2) Согласно теории социализации, Т. Парсона и Р. Бейлса – была известна тем, что ее авторы призывали читателей (исследователей) сделать анализ (проанализировать), как будут усваиваться общественные роли и как человек будет «обучаться» им через методы кнута и пряника.

3) Третья теория – интеракционизма по И. Гоффману сделала задачу перед учеными сделать анализ источников и результатов всех социальных групп (взаимодействий) где И. Гоффман придал смысл понятию идентичности (самосознания) тем самым ввел в общественные науки понятия агентов и социальных институтов, проблему «значимых других» [9, с. 118].

Список использованных источников

1. Бёрн Шон. Гендерная психология - The Social Psychology Gender. — СПб: Прайм-Еврознак, 2002.
2. Гендер и язык / Под ред. А. В. Кирилиной. — М., 2005.
3. Горошко Е. И. Языковое сознание: гендерная парадигма. — М., 2003.
4. Горошко Е. И. Языковое сознание: гендерная парадигма. — М., 2003.
5. Каменская О. Л. Теория языковой личности — инструмент гендергетики. // Гендер: язык, культура, коммуникация. Доклады Второй международной конференции 22-23 ноября 2001 г. — М.: МГЛУ, 2002, с.с. 184—188.
6. Кирилина А. В. Гендер: лингвистические аспекты. — М., 1999.
7. Крейдлин Г. Е. Мужчины и женщины в невербальной коммуникации. — М., 2005.
8. Coats J. Women, men and language. A sociolinguistic account of sex differences in language. — New York, 1986. — 389 p.
9. Kothhoff H. Die Geschlechter in der Gesprächsforschung. Hierarchien, Teorien, Ideologien // Der Deutschunterricht. — 1996. — N 1. — S. 9-15