

Мельник Ирина Валерьевна

ОСОБЕННОСТИ И ТИПЫ КОММУНИКАТИВНОЙ ЛИЧНОСТИ ПРОВОКАТОРА

В статье рассматривается понятие коммуникативной личности. Основное внимание акцентируется на личности провокатора как лидера коммуникативной ситуации и его роли в процессе провокационной речи. Выделяются и анализируются типы коммуникативной личности провокатора, а именно манипулятивный и кооперативный, исходя из целенаправленности провокатора, личности реципиента и условий коммуникативной ситуации.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/2/2013/9-2/31.html

Источник

Филологические науки. Вопросы теории и практики

Тамбов: Грамота, 2013. № 9 (27): в 2-х ч. Ч. II. С. 113-117. ISSN 1997-2911.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/2.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/2/2013/9-2/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: voprosy_phil@gramota.net

TRAVELOGUE IN RUSSIAN LITERARY TRADITION: STRATEGY OF TEXT PRODUCTION

Mamurkina Ol'ga Viktorovna

*Leningrad State University named after A. S. Pushkin
elkala@inbox.ru*

The article analyzes the existing of travelogue in the Russian literary tradition: sources, genre genetics, the main vectors of development, and texts, using the formula of travel prose organization as a compositional and content invariant. It is shown that the narrative strategy of travelogue is one of the most productive forms of text production and the basis for the formation of artistic genres, including novel.

Key words and phrases: Russian literature; travelogue; travel prose; literature of travel; narrative strategy.

УДК 811.111/007

Филологические науки

В статье рассматривается понятие коммуникативной личности. Основное внимание акцентируется на личности провокатора как лидера коммуникативной ситуации и его роли в процессе провокационной речи. Выделяются и анализируются типы коммуникативной личности провокатора, а именно манипулятивный и кооперативный, исходя из целенаправленности провокатора, личности реципиента и условий коммуникативной ситуации.

Ключевые слова и фразы: коммуникативная личность; провокационная речь; провокатор; манипулятивный тип; кооперативный тип.

Мельник Ирина Валерьевна*Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко, Украина
melnyk.irina@mail.ru***ОСОБЕННОСТИ И ТИПЫ КОММУНИКАТИВНОЙ ЛИЧНОСТИ ПРОВОКАТОРА[©]**

Особенностью современной лингвистики является поворот к изучению языка как средства познания человеком окружающего мира, а также исследование функций языковых единиц в процессе речевой деятельности, в коммуникации. Одним из приоритетных направлений в лингвистической науке становится исследование личности в процессе коммуникации, взаимодействия с другими коммуникантами. Люди по-разному ведут себя в ходе общения, по-разному интерпретируют, воспринимают, используют информацию, определяют стратегию и тактику коммуникативного поведения, накапливают определенный опыт, а потому изучение особенностей личности в процессе коммуникации представляется актуальным.

Под коммуникативной личностью В. Б. Кашкин понимает совокупность индивидуальных коммуникативных стратегий и тактик, когнитивных, семиотических, мотивационных предпочтений, сформировавшихся в процессах коммуникации как коммуникативная компетенция индивида, его «коммуникативный паспорт», визитная карточка [4, с. 127]. По мнению Ф. И. Шаркова, коммуникативная личность совмещает совокупность индивидуальных свойств и характеристик, которые обеспечивают умение выбрать схему передачи информации в конкретной ситуации, адекватно воспринимать информацию. Коммуникативная личность характеризуется мотивационными, когнитивными и функциональными параметрами [6, с. 61]. Под языковой личностью Г. Н. Беспямятнова понимает «совокупность отличительных качеств личности, обнаруживающихся в ее коммуникативном поведении и обеспечивающих личности коммуникативную индивидуальность» [1, с. 10]. Таким образом, коммуникативная личность – это участник коммуникативного акта, наделенный совокупностью индивидуальных качеств и характеристик, которые определяются его коммуникативными потребностями, коммуникативным опытом и компетентностью коммуниканта и конкретной коммуникативной ситуацией. Коммуникативная личность динамична по своей организации, то есть конкретный коммуникант может изменить свои свойства или использовать в речевой деятельности те из них, которые наиболее соответствуют конкретной ситуации общения.

Область нашего интереса представляет участник процесса провокационной коммуникации, то есть провокатор. Провокационная речь – это особый вид межличностного общения, рассчитанный внутренне на получение некоторой ответной информации, когда адресант говорит не для того чтобы передать некую информацию, а наоборот, чтобы получить ответную информацию, в этом случае мы можем говорить о «выпытывании» информации. Провокационная речь существует для прямого воздействия на других людей, причем воздействия подчиняющего: человека вынуждают помимо его воли и желания передать некоторую информацию [2, с. 38]. Эффективность провокационной речи заключается в четком планировании адресантом-

провокатором своих речевых действий, что в конечном результате приведет к реализации коммуникативной цели, то есть достижению перлокутивного эффекта.

Ключевыми факторами каждого коммуникативного акта провокационного общения являются мотив, то есть побудительная причина, повод к вербальным и невербальным действиям и коммуникативная цель – запланированный провокатором результат, на который, собственно, направлена коммуникативная деятельность. В соответствие с этими факторами провокатор выстраивает линию коммуникативного поведения, в рамках конкретного коммуникативного акта, то есть избирает стратегию общения, которая определяется общей целью коммуникации, ситуативным контекстом, представлениями о реципиенте. Анализ конкретного языкового материала позволил нам предложить свою типологию языковой личности провокатора. В зависимости от следующих критериев: цели коммуникации, интересов и намерений, которые преследует провокатор, установки по отношению к участнику общения, коммуникативной ситуации, условий общения, умения анализировать все составляющие речевого взаимодействия и умелого применения стратегий и тактик общения можно выделить следующие типы коммуникативной личности провокационной речи: манипулятивный тип и кооперативный тип.

Под манипулятивным типом провокатора мы понимаем всевозможные отвлекающие обманные приемы и способы воздействия, которые побуждают собеседника к действиям и высказываниям, наносящим ущерб его интересам, и которых он бы не совершил, если бы не был введен в заблуждение провокатором. Главным акцент делается на так называемом «элементе надувательства», используемом адресантом-провокатором по отношению к оппоненту, что является скрытым принуждением к действию (в случае провокации нужно передать некую информацию). Манипулятивный тип демонстрирует установку на себя и одновременно против партнера по коммуникации, не испытывает уважение к собеседнику, считая его по интеллектуальным и этическим качествам существом, стоящим на более низкой ступени развития.

Рассмотрим одну из коммуникативных ситуаций, которая демонстрирует манипулятивный тип коммуникативной личности провокационной речи:

[PROSECUTOR: *By signing this, you're pleading guilty to one count of operating a business without a license. After you sign it, you're free to go. (Mr. Personick and his lawyer are signing the papers)* ASSISTANT: *Dr. Lightman. We found him.* PROSECUTOR: *What's going on here? Who is this?* CAL: *Sulman. (TO ASSISTANT) Thanks. This is Sulman Lamba, Rajal Lamba's father. We just picked him up at the airport. He came in from Bangalore to claim his daughter's body. He wanted to meet with Mr. Personick. (Sulman is speaking Hindi, Cal is translating to everyone) He wants to know if this is the man who spoke to his daughter before she jumped off the subway platform. (Sulman speaking is Hindi, Cal is translating to everyone) His daughter called him; she was sobbing. And she said that Mr. Personick had threatened to kill her if she didn't jump herself.* MR. PERSONICK: *That's a lie.* MR. PERSONICK'S LAWYER: *All right, let's go.* CAL: *Oh, she didn't call you?* MR. PERSONICK: *I never said I'd kill her.* CAL: *(approaching Mr. Personick) Oh, yeah? And she called you, right?* MR. PERSONICK: *I didn't touch her.* CAL: *Yeah, but she called you, right?!* MR. PERSONICK'S LAWYER: *My client and I are leaving!* CAL: *She called you!* MR. PERSONICK: *She worked for me, that's all! Why is it my responsibility for what happens to her after that?* CAL: *(aggressively) This girl was two blocks from the subway. She called you to tell you that she's gonna jump in front of the train! You did nothing!* MR. PERSONICK: *Yeah! So what?! That doesn't make me a murderer. I didn't threaten her.* PROSECUTOR: *You didn't have to. You created the circumstances that led to her suicide. It was a depraved heart murder.* MR. PERSONICK: *I didn't murder anyone.* PROSECUTOR: *You're under arrest in connection with the death of Rajal Lamba for the charge of murder in the second degree.* MR. PERSONICK: *What?!* (Policeman puts handcuffs on Mr. Personick) *This is not possible! (Right after the talk Cal and Rohit (—Sulman)) are leaving the room)* CAL: *You did good in there, Rohit.* ROHIT: *Been a long time since I spoke Hindi.* CAL: *Oh, yeah, I'll come by the university next week, and we'll catch up.* ROHIT: *Good to see you, Cal. (Rohid leaves)*] [8]. /

ПРОКУРОР: Подписывая, Вы признаете свою вину в ведении бизнеса без лицензии. Когда подпишите, можете идти. (Мистер Персоник и его адвокат подписывают документы). ПОМОЩНИЦА: Доктор Лайтман. Мы его нашли. ПРОКУРОР: Что тут происходит? Кто это? КЭЛ: Сулман. (обращаясь к помощнице) Спасибо. Это Сулман Ламба, отец Раджал Ламбы. Мы только что привезли его из аэропорта. Он прилетел из Бангалора за телом дочери. Он захотел увидеть мистера Персоника. (Сулман говорит на хинди, Кэл переводит). Он спрашивает, Вы ли тот человек, с которым его дочь разговаривала, перед тем как броситься под поезд. (Сулман говорит на хинди, Кэл переводит) Его дочь звонила ему; она рыдала. Она сказала, что мистер Персоник угрожал ее убить, если она не бросится под поезд. ПЕРСОНИК: Это ложь. АДВОКАТ ПЕРСОНИКА: Уходим. КЭЛ: Значит, она Вам не звонила? ПЕРСОНИК: Я не угрожал ей. КЭЛ: (подходя ближе к Персоннику) Да? Но она звонила Вам, так? ПЕРСОНИК: Я ее не трогал. КЭЛ: Но она звонила, да?! АДВОКАТ ПЕРСОНИКА: Мы с моим клиентом уходим! КЭЛ: Она звонила Вам! ПЕРСОНИК: Она работала на меня, вот и все! Почему я должен отвечать за то, что она сделала потом? КЭЛ: (агрессивно) Девушка была в двух кварталах от метро. Она Вам позвонила и сказала, что бросится под поезд! А Вы ничего не сделали! ПЕРСОНИК: Да! Ну и что? Это не значит, что я убийца. Я ей не угрожал. ПРОКУРОР: Вам и не надо было. Вы спровоцировали ее на самоубийство. Убийство по недомыслию. ПЕРСОНИК: Я никогда не убивал. ПРОКУРОР: Вы арестованы в связи со смертью Раджал Ламба и обвиняетесь в убийстве второй степени. ПЕРСОНИК: Что?! (полицейский надевает наручники на мистера Персоника) Это невероятно! (Кэл и Рахид (якобы «Сулман») выходят из комнаты) КЭЛ: Ты был молодцом, Рахид. РАХИД: Давно я не говорил на Хинди. КЭЛ: Я зайду в университет на следующей неделе, и мы поговорим. РАХИД: Рад был тебя видеть, Кэл (Рахид уходит).

Приведенный выше пример демонстрирует реализацию провокации в коммуникативной ситуации институционального типа дискурса, а именно в разговоре между обвиняемым и подозреваемым. В разговоре принимают участие Кэл Лайтман (провокактор) – ученый и специалист по определению лжи и обмана, который помогает органам полиции в расследовании самоубийства индийской девушки Раджал Ламба в метро. После вскрытия выяснилось, что она месяц назад родила, и кроме этого стало известно, что Раджал была суррогатной матерью. Проведя обыск того помещения где жила девушка, полицейские нашли около двадцати женщин, и они все были беременны. Опросив этих женщин, стало известно, что их работодатель пообещал им за суррогатство 5 тысяч долларов, но поскольку девушки жили и питались за его деньги, то после родов им он ничего не платил, ссылаясь на то, что они все уже проели. Этим работодателем оказался работник отдела эмиграции мистер Персоник. Динамичная дискуссия разворачивается между провокактором-адресантом Кэлом и мистером Персоником, реципиентом. Поставив себе за коммуникативную цель доказать причастность реципиента к самоубийству девушки, но не имея вещественных доказательств вины Персоника, провокактор применяет стратегию блефа, привлекая к разговору якобы отца погибшей девушки, чем проявил себя как находчивый коммуникант. В процессе диалога для реализации избранной стратегии адресант-провокактор использует следующие речевые тактики, которые шаг за шагом приводят к реализации коммуникативной интенции провокактора:

○ **Тактика обвинения.**

(1) *His daughter called him; she was sobbing. And she said that Mr. Personick had threatened to kill her if she didn't jump herself.* / Его дочь звонила ему; она рыдала. Она сказала, что мистер Персоник угрожал ее убить, если она не бросится под поезд.

(2) *This girl was two blocks from the subway. She called you to tell you that she's gonna jump in front of the train! You did nothing!* / Девушка была в двух кварталах от метро. Она Вам позвонила и сказала, что бросится под поезд! А Вы ничего не сделали!

Языковыми средствами выражения данной тактики являются повествовательные предложения, в которых встречаются условные конструкции, что делает высказывание более весомым с точки зрения экспликации обвинения и доказательств. Провокактор полон возмущения, что находит выражение в выборе им восклицательных по цели высказывания предложений, служащих экспрессивности данного контекста.

○ **Тактика переспрашивания** ставит реципиента в тупик, это, своего рода, вербальная атака со стороны провокактора, что выражается повторяющимися вопросительными предложениями, которые являются синтаксической формой выражения нарастающей эмоциональности с целью воздействия на реципиента.

(1) *Oh, she didn't call you?* / Значит, она Вам не звонила?

(2) *Oh, yeah? And she called you, right?* / Да? Но она звонила Вам, так?

(3) *Yeah, but she called you, right?!* / Но она звонила, да?!

(4) *She called you!* / Она звонила Вам!

Тактика также подкреплена невербальными компонентами общения, в частности акустическими, так как разговор проходит на повышенных тонах, и преобладает агрессивная манера общения, что указывает на высокую эмоциональность участников коммуникации, а также проксемическими, поскольку нарушается микропространство реципиента, что негативно отражается на кооперации общения, но, тем не менее, не мешает провокактору достичь перлокутивного эффекта.

В данной коммуникативной ситуации провокактор нарушает основные принципы общения. Говорящий не соблюдает принцип Кооперации Г. П. Грайса [7], а именно максимум качества, поскольку его высказывание не было истинным, а также отступает от принципа Вежливости Дж. Лича [8], но это несколько не мешает провокактору достичь своей цели, поскольку эти отступления были частью его тактико-стратегического плана.

Таким образом, несмотря на нарушения принципов кооперативного общения, а также агрессивную манеру общения, избранная провокактором стратегия блефа оказалась весьма эффективной и действенной линией речевого поведения говорящего, так как он сумел реализовать свою коммуникативную цель, поскольку реципиент признал свое причастие к произошедшей гибели девушки. В данной коммуникативной ситуации адресант-провокактор проявил себя как умелый манипулятор, который преследует только свои интересы как коммуникант, способный управлять ситуацией, склонять собеседника, хоть и обманным способом, к высказываниям, невыгодным ему самому.

Не всегда провокактор добивается своего с помощью манипуляций и обмана, а и весьма миролюбивым способом, который соответствует коммуникативной ситуации. Кооперативный тип провокактора проявляет желание сотрудничать, стремится к кооперации в общении, проявляет интерес и внимание к собеседнику. В ситуации общения преобладает позитивная манера общения, но это всегда лишь часть стратегического плана провокактора, линия его речевого поведения и выглядит как имитация (в той или иной степени убедительности) настроенности на коммуникативного партнера. Следует отметить, что приоритетом для провокатора всегда остаются его коммуникативные намерения и цели, которые он преследует.

Рассмотрим другой тип коммуникативной личности провокактора, то есть кооперативный в коммуникативной ситуации бытового дискурса:

[At the Singles mixers party] WOMAN: (to the barman) Chardonnay, please. CAL: (after noticing a woman pretends to speak over the phone) I don't care if he personally inspected it before he shipped it. The painting's scratched, all right? Tell him. You tell France. He's paying for the restoration; otherwise, the whole thing comes back his way. WOMAN: Collector? CAL: Dealer. WOMAN: I'm a curator. CAL: Really? WOMAN: Really. [chuckling]

I don't know. I guess the upside to having been through a marriage before is that I not only know what I'm looking for, but I know what I don't want. CAL: Mmm. WOMAN: I just want to be happy. CAL: Yeah, I know what you mean. Like for me, right... This one thing is very, very, very important to me. It may seem old-fashioned to you, but that's fidelity. WOMAN: Yeah. CAL: For some reason, I feel the need to be up front about that. Heh. WOMAN: That's not old-fashioned. It's important to me, too. CAL: Uh-huh. WOMAN: You know, the entire time I was married, I never cheated. I was tempted and certainly accused of it, but I never strayed... Never. CAL: Hmm. WOMAN: Um, so, what are your hobbies? What do you like to do on the weekends? CAL: I run a company that shrink-wraps poodles for international travel. WOMAN: [chuckling] CAL: Um, um, I have to, uh, go feed my meter. WOMAN: Ok. CAL: Um, I'll be right back. Could you hold that thought? WOMAN: Yeah. I'll, uh, save your seat. CAL: Thanks. [Cal is leaving. Music and chattering continue] [9]. /

На встрече для одиноких) ЖЕНЩИНА: (обращаясь к бармену) Шардоне, пожалуйста. КЭЛ: (заметив женщину, притворяется, что говорит по телефону со своей ассистенткой) Мне плевать, что он там осматривал лично. Картина поцарапана. Скажи Францу, пусть платит за реставрацию, иначе я всех собак на него спущу. ЖЕНЩИНА: Коллекционер? КЭЛ: Продавец. ЖЕНЩИНА: А я куратор. КЭЛ: Правда? ЖЕНЩИНА: Правда. (Смеется) Не знаю. Думаю, единственный плюс неудачного замужества в том, что ты точно знаешь, чего хочешь и чего не хочешь. Я хочу быть счастлива. КЭЛ: Да, я понимаю, о чем Вы. Но для меня очень важна одна вещь. Может это и покажется старомодным, но я ценю верность. ЖЕНЩИНА: Да. КЭЛ: Почему-то в этих вопросах я предпочитаю честность. ЖЕНЩИНА: Это не старомодно. Для меня это тоже важно. За все время нашего брака я ни разу не изменила мужу. Были соблазны, и, конечно, меня в этом обвиняли, но я не поддаюсь. Ни разу. А какое у Вас хобби? Что Вы любите делать по выходным? КЭЛ: У меня компания, которая упаковывает пуделей в пластик для долгих путешествий. Мне надо продлить парковку. Сейчас вернусь. Запомните, о чем мы говорили. ЖЕНЩИНА: Я Вам место подержу. КЭЛ: Спасибо. (Кэл уходит).

Приведенный пример демонстрирует реализацию провокации в процессе разговора между Кэлом (провокатором) и женщиной (реципиентом), бывший муж которой попросил Кэла встретиться с ней на вечеринке и в процессе ненавязчивой беседы выяснить, изменяла ли она своему мужу, будучи в браке. Владея некой информацией о реципиенте, провокатору удается четко и правильно выстроить стратегию общения и найти верный подход к собеседнице. Зная, что она работает куратором в музее, провокатор с помощью хитрости сам создает такие условия, чтобы женщина случайно подслушала его якобы беседу с помощницей, а потом завязывает с ней разговор. Стратегия получения информации реализуется с помощью следующих тактик:

— **тактика налаживания контакта.** Цель данной тактики – создать привлекательный для реципиента образ, оказать влияние на эмоциональное состояние адресата. Тот факт, что они оба работают в одной сфере, уже сближает их как собеседников, что позитивно влияет на ход беседы;

— **тактика акцентирования,** в данном случае, на верности (*This one thing is very, very, very important to me. It may seem old-fashioned to you, but that's fidelity.* / *Но для меня очень важна одна вещь. Может это и покажется старомодным, но я ценю верность*) выражает намерение говорящего подчеркнуть определенный момент своей речи. Именно с помощью этой тактики, не задавая прямого вопроса «Вы изменяли мужу?», а используя косвенный речевой акт, что реализуется повествовательными предложениями с повторяющимся наречием *very*, провокатор сумел получить нужную информацию. Реципиент, ничего не подозревая, сообщил интересующую провокатора информацию (*You know, the entire time I was married, I never cheated. I was tempted and certainly accused of it, but I never strayed... Never.* / *За все время нашего брака я ни разу не изменила мужу. Были соблазны, и, конечно, меня в этом обвиняли, но я не поддаюсь. Ни разу*), употребляя повторяющееся наречие *never*, что доказывает, что она действительно никогда не изменяла мужу. Таким образом, провокатор достиг коммуникативной цели весьма кооперативным способом, а реципиент даже не догадался, что его спровоцировали.

В построении коммуникативного акта провокатор соблюдает максимы принципа Вежливости, что помогает ему в создании приемлемой атмосферы общения и фона для реализации коммуникативной стратегии. Однако на начальной стадии речевого взаимодействия говорящий нарушает максиму качества принципа Кооперации, то есть говорит неправду, но это только способствует достижению перлокутивного эффекта.

Итак, владение дополнительной информацией о реципиенте, создание позитивной атмосферы общения, внимание к собеседнику, соблюдение принципа Вежливости помогают провокатору выполнить коммуникативную стратегию и реализовать коммуникативную цель, а именно получить нужную информацию от реципиента.

Таким образом, провокатор рассматривается нами как лидер коммуникативной ситуации, контролирующей процесс общения, сильный участник процесса коммуникации, способный адекватно оценить коммуникативную ситуацию и выбрать соответствующую схему передачи информации. Важную роль для коммуникативного процесса играет владение провокатором коммуникативными способностями, знаниями, умениями и навыками, чувственным и социальным опытом в сфере межличностного общения, то есть его коммуникативная компетентность. В зависимости от цели, которую преследует провокатор, личности реципиента и условий коммуникативной ситуации, мы выделяем два типа коммуникативной личности провокатора: манипулятивный, что демонстрирует установку на себя и одновременно против партнера по коммуникации, и кооперативный, когда провокатор проявляет желание сотрудничать, стремится к кооперации в общении, однако приоритетными остаются его коммуникативные намерения и цели.

Список литературы

1. **Беспаятнова Г. Н.** Языковая личность телевизионного ведущего: автореф. дисс. ... канд. филол. наук. Воронеж, 1994. 19 с.
2. **Зарецкая Е. Н.** Риторика: Теория и практика речевой коммуникации. 4-е изд. М.: Дело, 2002. 480 с.
3. **Иссерс О. С.** Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: URSS / УРСС; ЛКИ, 2008. 288 с.
4. **Кашкин В. Б.** Введение в теорию коммуникации. Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000. 175 с.
5. **Формановская Н. И.** Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. М.: Рус. яз., 2002. 216 с.
6. **Шарков Ф. И.** Теория коммуникаций. М.: РИП-Холдинг, 2004. 196 с.
7. **Grice H. P.** Logic and Conversation // Syntax and Semantics / Ed. by P. Cole, J. Morgan. N. Y.: Academic Press, 1975. Vol. 3. P. 41-58.
8. **Leech G.** Principles of Pragmatics. L. – N. Y.: Longman Linguistic Library, 1983. 250 p.
9. **Lie to Me** [Электронный ресурс]. URL: <http://lie-to-me.hypnoweb.net/guide-episodes/saison-1/episode-108> (дата обращения: 03.07.2013).
10. **Lie to Me** [Электронный ресурс]. URL: <http://lie-to-me.hypnoweb.net/guide-episodes/saison-2/episode-104> (дата обращения: 09.07.2013).

FEATURES AND TYPES OF PROVOCATEUR'S COMMUNICATIVE PERSONALITY

Mel'nik Irina Valer'evna

Taras Shevchenko National University of Kiev

melnyk.irina@mail.ru

The article considers the notion of communicative personality. The special attention is paid to provocateur's personality as a leader of communicative situation and his role in provocative speech. Such types of provocateur's communicative personality as manipulative and cooperative ones are revealed and analyzed according to provocateur's purposefulness, recipient's personality and the conditions of communicative situation.

Key words and phrases: communicative personality; provocative speech; provocateur; manipulative type; cooperative type.

УДК 811.161.1

Филологические науки

В статье лексема «лебедь» рассматривается как комплексная межуровневая единица, обладающая не только языковым значением, но и внеязыковым культурным смыслом, что подтверждается функционированием ее в качестве символа, эталона, в составе прецедентных текстов. Изучение культурной семантики лексемы «лебедь» помогает составить более полное представление о ценностной картине мира русских.

Ключевые слова и фразы: русский язык; лингвокультурология; лебедь; семантика; функционирование; прецедентный текст.

Миронова Светлана Валериевна, к. филол. н.

*Елабужский институт Казанского (Приволжского) федерального университета
svetlana_mironov@mail.ru*

**ЛЕКСЕМА «ЛЕБЕДЬ» В СОВРЕМЕННОМ РУССКОМ ЯЗЫКЕ:
ЛИНГВОКУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ[©]**

В современном мире, характеризующемся стремительным развитием науки и информационных технологий, успешное освоение новых и передовых разработок, установление деловых контактов связано не только со знанием языка, но и культуры других народов. В связи с этим в последние десятилетия в отечественной лингвистике широкое распространение нашли исследования языка как феномена культуры, где язык является не только орудием культуры, но и выразителем культурно-национальной ментальности его носителей.

Цель настоящего исследования – изучение культурной семантики лексемы *лебедь*, которая, на наш взгляд, находит отражение в ее этимологии, лексико-семантических вариантах (далее – ЛСВ), семантических дериватах, сочетаемости, корреляции с другими словами, функционировании в качестве эталона, символа, в составе прецедентных высказываний, текстов. Вслед за В. А. Масловой мы считаем, что «культурная информация языковых знаков имеет по преимуществу имплицитный характер, она как бы скрывается за языковыми значениями» [7, с. 32], что создает дополнительные трудности в их понимании носителями других языков и еще более актуализирует данную проблему.

На современном этапе развития языка толковые словари фиксируют от одного до трех ЛСВ слова *лебедь*: общим является ЛСВ, который включает биологическую характеристику («большая водоплавающая