

Дроздова Диана Руслановна

ВЕРБАЛЬНЫЕ СПОСОБЫ РЕАЛИЗАЦИИ МАНИПУЛЯТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ В АКАДЕМИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ

Статья посвящена изучению способов оказания языкового манипулирования в академическом дискурсе между преподавателем/учителем и студентом/учащимся с позиции "манипулятор-преподаватель - реципиент-учащийся". В ходе работы над исследованием нами был выявлен ряд манипулятивных тактик, направленных на поддержание стратегий повышения интереса к предмету и учебному процессу в целом и повышение интереса к определенному изучаемому материалу у учащихся.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/2/2015/11-3/23.html

Источник

Филологические науки. Вопросы теории и практики

Тамбов: Грамота, 2015. № 11(53): в 3-х ч. Ч. III. С. 95-99. ISSN 1997-2911.

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

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/2/2015/11-3/

© 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: phil@gramota.net

10. Кобозева И. М. Лингвистическая семантика. М., 2000. 352 с.
11. Масленникова Е. М. Фреймовое представление семантики текста // Лингвистический вестник. Ижевск: УМО «Sancta lingua», 2000. С. 114-124.
12. Мельчук И. А. Опыт теории лингвистических моделей «Смысл – текст». М.: Изд-во МГУ, 1974. 314 с.
13. Минский М. Фреймы для представления знаний. М.: Энергия, 1978. 152 с.
14. Николаева Т. М. Функции частиц в высказывании (на материале славянских языков). М., 1985. 170 с.
15. Падучева Е. В. Высказывание и его соотнесенность с действительностью. М., 2004. 272 с.
16. Петров В. В. Категории искусственного интеллекта в лингвистической семантике. Фреймы и сценарии. М.: ИНИОН АН СССР, 1987. 54 с.
17. Савицкий В. М. Порождение речи: дискурсивный подход. Самара: ПГСГА, 2013. 226 с.
18. Филлмор Ч. Дело о падеже // Новое в зарубежной лингвистике: сб. науч. тр. М.: Прогресс, 1981. Вып. X. Лингвистическая семантика. С. 369-495.
19. Храковский В. С. Условные конструкции: взаимодействие кондициональных и темпоральных значений // Вопросы языкознания. 1994. № 6. С. 129-139.
20. Чейф У. Л. Значение и структура языка. М.: Прогресс, 1975. 428 с.
21. Шенк Р. Обработка концептуальной информации. М.: Прогресс, 1985. 360 с.
22. Abelson R. P., Schank R. Scripts, Plans, Goals and Understanding: an Inquiry into Human Knowledge Structures. N. Y.: Hillsdale, 1977. 248 p.
23. Cambridge Idioms Dictionary. Cambridge University Press, 2014. 850 p.
24. Dijk T. A. van. Some Aspects of Text Grammars. A Study in Theoretical Linguistics and Poetics. The Hague, Paris: Mouton, 1972. 375 p.

THE EVENT-TRIGGER STRUCTURE OF SITUATIONS OF IRRATIONAL BEHAVIOR

Dobrova Viktoriya Vadimovna, Ph. D. in Psychology
Samara State Technical University
victoria_dob@mail.ru

The article examines the notion “situation” in the linguistic context and it is defined as a complex of interconnected events, happening in a certain place and time. The event-trigger structure of a situation, which includes the structure of its participants (actants) and their role in that interaction, which connects them in this situation, and also circonstants is suggested. With the help of scenic description the characteristics of such class of situations as situations of irrational behavior is offered.

Key words and phrases: situation; event; actant; event-trigger structure of a situation; scenic description; frame; irrational behavior.

УДК 81'1:81'23

Филологические науки

Статья посвящена изучению способов оказания языкового манипулирования в академическом дискурсе между преподавателем/учителем и студентом/учащимся с позиции «манипулятор-преподаватель – реципиент-учащийся». В ходе работы над исследованием нами был выявлен ряд манипулятивных тактик, направленных на поддержание стратегий повышения интереса к предмету и учебному процессу в целом и повышение интереса к определенному изучаемому материалу у учащихся.

Ключевые слова и фразы: академический дискурс; манипуляция; языковое манипулирование; манипулятивная стратегия; манипулятивная тактика.

Дроздова Диана Руслановна
Кубанский государственный университет
diblackbird@mail.ru

ВЕРБАЛЬНЫЕ СПОСОБЫ РЕАЛИЗАЦИИ МАНИПУЛЯТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ В АКАДЕМИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ[©]

Учитель – это человек, который зажигает умы, и вербальное манипулирование является важной составляющей взаимодействия ученика и учителя, студента и преподавателя. В данной статье мы рассмотрим следующие манипулятивные тактики и приемы, направленные на реализацию двух стратегий: 1) повышение интереса к предмету и учебному процессу в целом; 2) повышение интереса к конкретному изучаемому учебному материалу. Целью нашей статьи является анализ вербальных манипулятивных тактик, с помощью которых становится возможным осуществление вышепредставленных манипулятивных стратегий. Актуальность статьи заключается в необходимости изучения и выявления вербальных механизмов взаимодействия учителя/преподавателя и учащегося.

Согласно работам отечественных ученых (О. Н. Быкова [1], Е. В. Денисюк [2], Л. Ю. Иванов [5], Л. А. Нефедова [8]), языковое манипулирование – это вид языкового воздействия, используемый для скрытого

внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент. При этом манипулятор скрывает подлинные цели языкового воздействия на реципиента. Языковое манипулирование используется не только в межличностной коммуникации, но и в массовой, т.е. может применяться как к одному учащемуся, так и ко всей группе/классу.

Структура реализации языкового манипулирования согласно разным научным теориям варьируется от четырех до пяти этапов, которые имеют общие составляющие: манипулятивную стратегию, манипулятивную тактику и языковые показатели реализации манипуляции. Дадим дефиниции каждому из введенных понятий. Вслед за О. С. Иссерс мы определяем манипулятивную стратегию как явление, предполагающее «когнитивный план общения, посредством которого контролируется оптимальное решение коммуникативных задач говорящего в условиях недостатка информации о действиях партнера» [6, с. 100]. По мнению данного исследователя, стратегия носит интерпретационный характер, поскольку, применяя интерпретацию, представляется возможным формировать потребности и ценности реципиента. Стратегия определяет выбор речевой тактики, но в то же время дает простор манипулятору использовать какую-то определенную речевую тактику. Речевая тактика – это «одно или несколько действий, которые способствуют реализации стратегии» [Там же, с. 110]. Языковые показатели речевых тактик – самое частное из представленных определений, и они представляют собой ресурсы всех уровней языка, применяемых для реализации замысла коммуникатора.

Манипуляция в академическом дискурсе – важный процесс в силу статусно-ролевого неравенства его участников – ученика/студента и учителя/преподавателя. Необходимо отметить, что в нашей работе мы придерживаемся наиболее широкого определения данного понятия, предложенного К. Хайлендом: «Академический дискурс относится к образу мышления и речепроизводства в рамках учебного учреждения. Его значимость заключается в комплексности видов общественной деятельности: в виде обучения учащихся, демонстрации обучения, распространения идей и формирования знаний, которые осуществляются с помощью языка» (*пер. наш – Д. Д.*) [11, р. 1]. Мы выделяем в нем подвиды, такие как научный, педагогический, научно-педагогический, воспитательный, воспитательно-педагогический и дидактический дискурсы [4]. Манипуляция в академическом дискурсе имеет следующую специфику: цели, которые преследует адресат, выгодны и принесут пользу адресанту, в то время как типичная манипуляция применяется для удовлетворения корыстных целей адресата. Ниже мы рассмотрим вербальные способы реализации манипулятивных стратегий повышения интереса к учебному процессу в целом и привлечения внимания учащихся к конкретному изучаемому учебному материалу. В качестве практического материала выступают аутентичные фразы и высказывания, применяемые в академическом дискурсе учителями и преподавателями.

Итак, **стратегия повышения интереса к предмету в целом** направлена на привлечение внимания к важности и значимости определенного учебного предмета, прививание интереса и любви к процессу обучения, а также удержание внимания учащихся. Данная тактика осуществляется в рамках собственно педагогического дискурса, поскольку манипуляция реализуется через взаимодействие с учащимся, связанное не с определенным учебным материалом, а с учебным процессом. Для осуществления этой стратегии тактика мотивирования учащихся играет ключевую роль. Словарь Д. Н. Ушакова дает следующее определение мотивации: «совокупность мотивов, обуславливающих тот или иной поступок» [7]. В учебной организации понятие «мотивация» гораздо шире. Как считают Мирон Х. Дембо и М. Кэй Олдерман, данное понятие неоднородно и состоит из трех ступеней: 1) персональные (характер и цели ученика) и социокультурные факторы (семейные обстоятельства, привитый уровень культуры); 2) климат на занятии (атмосфера, четко поставленные задачи); 3) внутренние факторы учащегося (вера в себя и свои возможности, восприятие действительности) [9; 10]. Только при условии положительного уровня всех этих составляющих учащийся считается мотивированным в полной мере, в противном случае он нуждается в мотивации. В ходе мотивирования учитель/преподаватель применяет ряд манипулятивных приемов: похвала, поощрение, высокая оценка, замечание. Согласно результатам анкетирования студентов Кубанского государственного университета факультетов романо-германской филологии и экономического факультета, а также учащихся школы № 36 ученики и студенты (330 анкетированных) получают мотивацию от поощрения (49%). В то же время довольно большое количество опрошенных (30%) ответили, что замечания, коррективы и комментарии по улучшению их работы стимулируют их к дальнейшим действиям, оставшиеся опрошенные (21%) сочли хорошую оценку лучшей мотивацией.

Тактика поощрения чрезвычайно действенна. В природе человека заложена тяга быть признанным, по достоинству оцененным. Настоящая манипулятивная тактика, работающая в педагогическом подвиде академического дискурса, нацелена на поддержание любви к учебе, которая, как и всякие отношения, требует отдачи, в данном случае поощрения от учителя/преподавателя. Учащиеся в рамках учебных заведений могут получить «признание», отличаясь успехами в учебе. Но не у всех это легко получается. Похвала может быть как прямой, так и косвенной. Прямая похвала адресована реципиенту и содержит обращение, выраженное именем собственным или личным местоимением (ты, вы). Прямая похвала может охватывать разнообразные учебные качества, действия и достижения ученика, как, например:

– *Алиса, ты отлично написала эссе!*

Или в виде односоставного предложения:

– *Отлично, Саша!*

Косвенный комплимент адресован не самой личности реципиента, а опосредованно касается его качеств, способностей, умений, навыков. Манипулятор хвалит работу адресата:

– *Отличная работа! Просто замечательное эссе!*

Манипулятор хвалит способности адресата через условное предложение:

– *Если б все могли так же писать, как ты!*

При этом преподаватель может регулировать интенсивность похвалы путем добавления усилительных частиц «так», «такой», «очень», «чрезвычайно», «просто» и т.д., например:

– *Мария, диктант написан просто блестяще!*

Так, ученик, демонстрирующий прогресс, который отмечает и поощряет учитель, настраивается позитивно по отношению к материалу и готов предпринимать дальнейшие усилия в учебе. Эта манипулятивная тактика действенна для применения на учащихся всех возрастных категорий.

Частой ошибкой при реализации данной тактики является добавление негативного компонента упрека в похвалу. Это может произойти, если учитель или преподаватель при реализации похвалы упоминает о прошлой неудаче или недостатке в работе учащегося, например:

– *Иван, молодец, хорошо эту четвертную написал. Что ж по прошлой работе трояк получил?..*

Когда учащийся ошибается, но исправлять неправильный ответ на правильный учитель/преподаватель считает неуместным в данной ситуации (например, если отстающий ученик/студент начал делать успехи и нужно продолжить воспитывать в нем веру в себя и свои способности) и/или есть необходимость «разрядить» обстановку, то имеет смысл применить **тактику принятия неправильного ответа за шутку**. Она дает учащемуся понять, что он сделал ошибку, и, что важно, у ученика появляется возможность самому прийти к верному ответу. Адресант реализует эту манипулятивную тактику через глаголы действия «шутить», «разыгрывать», «смеяться» и пр., «проверять», наречия «специально», «намеренно», «умышленно».

Пример: ученик решает пример, содержащий действие в скобках, и вопреки правилам совершает подсчеты в них не первым действием, как было бы правильно.

Реакция учителя:

– *Лиза специально оставила действие в скобках на потом – нас проверяет! Да, Лиза?*

Целью второй рассматриваемой стратегии – **стратегии привлечения внимания учащихся к конкретному изучаемому учебному/научному материалу** – является завладение и удержание внимания учащихся, их активизация. Манипулятивные тактики будут осуществляться внутри научно-педагогического подвида академического дискурса, так как учебный материал будет представлен специфическим образом с применением следующих манипулятивных тактик: тактики манипуляции информацией с добавлением неизвестного к известному, манипуляции информацией с добавлением неизвестного к интересующему, тактика персонализации. В рамках этой стратегии прослеживается связь между тремя сторонами, участвующими в учебном процессе: учитель/преподаватель – ученик/студент – учебный/научный материал. Тактика **«манипуляция информацией с добавлением неизвестного к известному»** поможет повысить интерес учащихся к изучаемому учебному материалу. Она заключается в том, что учитель/преподаватель рассказывает неизвестное об известном. В качестве известного могут выступать уже изученные и понятные ученикам темы, которые будут выступать фундаментом для достраивания новой информационной базы.

Пример: Окончание урока биологии, после введения темы «Птицы».

– *А вы знаете, почему у птиц есть клювы? Самые первые птицы имели зубы. Считается, что у птиц развились клювы, чтобы уменьшить их вес. Ведь летающим существам необходимо быть легкими, а клюв весит меньше, чем рот, полный зубов. У каждой птицы клюв получился соответствующим тому, чем она питается. Например, у одних птиц есть клюв, которым можно разгрызть орехи. У других клюв похож на щипчики, которыми легко доставать насекомых [3, с. 33].*

Вариацией данной манипулятивной тактики является **манипуляция информацией с добавлением неизвестного к интересующему**. Она заключается в развитии темы, интересной ученикам путем привлечения дополнительного учебного материала. После изучения темы, которая отозвалась большим интересом и большой отдачей в виде вопросов от учащихся, преподаватель выделяет время для интересных фактов.

Пример: После введения темы «Древний Египет» по предмету «История» у учеников могут возникнуть вопросы типа: «Почему гробницы фараонов имели форму пирамиды?». Таким образом учитель вводит новый материал, достраивая его на базу интересующего учеников материала.

– *Древние египтяне верили, что фараоны – сыновья бога солнца Ра. Считалось, что грани пирамиды представляют собой солнечные лучи, по которым мертвые фараоны поднимутся к своему отцу [Там же, с. 70].*

Следует отметить, что данный вариант более актуален при индивидуальных занятиях, т.к. чем больше аудитория, тем больше мнений относительно того, насколько интересен тот или иной изучаемый материал.

Следующая манипулятивная тактика – **тактика персонализации материала** для каждого учащегося – поможет адаптировать материал для большинства учащихся. Мы выделяем три способа ее применения в зависимости от степени участия преподавателя/учителя и учащегося в их реализации. Это можно проиллюстрировать на Рис. 1.



Рис. 1. Тактика персонализации материала

Первый способ тесно связан с учителем/преподавателем и заключается в научно-педагогической интерпретации материала с привлечением образной основы, индивидуальной для каждого ученика.

Пример 1: – Представьте, что у вас есть торт, разделенный на четыре части, каждая из этих частей называется «четверть».

Пример 2: – У вас есть конструктор «Лего», который состоит из пятнадцати деталей, прибавьте к ним семь, которые вам дал ваш друг, сколько всего деталей у вас будет?

Так, объяснение дробей с использованием манипулятивного компонента для ребят-сладкоежек будет более интересно и просто для запоминания с привлечением образа сладостей, например торта, разрезанного на кусочки, а для любителей конструкторов подойдет объяснение на примере частей конструктора. В данном случае манипулятор активно используется приемом сравнения. Безусловно, эта манипулятивная тактика действительна при работе в небольших группах, поскольку фиксированные временные рамки урока не позволяют проявить индивидуальный подход при объяснении материала каждому ученику.

Во втором способе реализации тактики персонализации материала также активно задействован преподаватель или учитель в силу контроля и оценки его подготовки и отработки, но его специфика состоит в том, что в классах или группах с большим количеством учеников или студентов для привлечения внимания и активизации учащихся для работы по заданной теме можно провести **самостоятельную работу по изготовлению учебных карточек** и обмену ими. Таким образом, все учащиеся будут вовлечены в учебный процесс как в аспекте подготовки (изготовление своего собственного материала), так и его отработки (при обмене карточками с заданиями каждому ученику достаются разные карточки).

Пример карточки по отработке лексики на английском языке по теме «Massmedia» (СМИ) в университете на кафедре РГФ 4 курсом посредством перевода предложений с родного языка на язык перевода и с иностранного языка на родной язык:

1. *Your constant use of buzz words makes your article pretty incomprehensible.*
2. *A webzine tends to become essential reading nowadays, not just another online pastime.*
3. *The local newspaper publishes news considering all significant events in the town, including wedding reviews and obituaries.*
1. *Фильм получил хорошие отзывы зрителей, которые стали для него отличной рекламой.*
2. *Согласно статистическим данным, Олимпийские игры занимают 60% лучшего эфирного времени.*
3. *Отклик – это лучшее свидетельство успеха и рейтинга любого источника СМИ.*

Этот способ манипулирования обладает тройной природой: во-первых, преподаватель дает максимальную свободу выбора и проявления творческого потенциала ученика/студента; во-вторых, отработка задания происходит внутри группы или класса под контролем, но без прямого участия преподавателя/учителя; а в-третьих, кредит доверия, оказанный ученикам при самостоятельной работе, стимулирует учащихся за счет межличностного взаимодействия и располагает к преподавателю.

Третий способ персонализирован наиболее интенсивно, поскольку все стадии его подготовки и реализации осуществляются учащимся: это **индивидуальные презентации и творческие проекты**, базирующиеся и связанные с изучаемым учебным материалом, но привлекающие и позволяющие выразить индивидуальность ученика. Так, при работе над определенным аспектом заданной темы учащийся невольно будет анализировать учебный материал, в ходе чего придет к постепенному его освоению. В результате этого цель, а именно заинтересовать и «погрузить» учеников в изучаемый материал, будет достигнута.

Итак, в ходе исследования нами были проанализированы две манипулятивные стратегии, применяемые в академическом дискурсе. В рамках первой стратегии – привлечение внимания учащихся к конкретному изучаемому учебному/научному материалу – нами была выделена тактика манипуляции информацией с добавлением неизвестного к известному, а также ее подвид – манипуляция информацией с добавлением неизвестного к интересующему. Во второй тактике – тактике персонализации материала – были рассмотрены три способа ее применения в зависимости от степени вовлеченности преподавателя/учителя и студента/учащегося в их реализацию. Вторая стратегия – стратегия повышения интереса к предмету в целом – была представлена следующими манипулятивными приемами: похвала, поощрение, высокая оценка, замечание. Были выделены такие вербальные способы их реализации, как обращение, выраженное именем собственным или личным местоимением (ты, вы), односоставное предложение, условное предложение, а также использование усилительных частиц «так», «такой», «очень», «чрезвычайно», «просто».

Следует особо подчеркнуть специфику манипуляции в академическом дискурсе: цели, которые преследует адресат, выгодны и принесут пользу адресанту, в то время как типичная манипуляция применяется для удовлетворения корыстных целей адресата.

Список литературы

1. **Быкова О. Н.** Языковое манипулирование: материалы к энциклопедическому словарю «Культура русской речи» // Теоретические и прикладные аспекты речевого общения. Вестник Российской риторической ассоциации / под ред. А. П. Сковородникова. Красноярск: Краснояр. гос. ун-т, 1999. Вып. 1 (8). С. 99-103.
2. **Денисюк Е. В.** Феномен манипуляции: речедетельностная интерпретация // Культурно-речевая ситуация в современной России: вопросы теории и образовательных технологий: тезисы докладов и сообщений Всерос. науч.-методич. конференции (Екатеринбург, 19-21 марта 2000 г.) / под ред. И. Т. Вепревой. Екатеринбург, 2000. С. 66-68.
3. **Детская энциклопедия. 1001 вопрос и ответ** / под ред. В. Иген и Н. Чемпиона / пер. с англ. А. А. Бряндинской. М.: ОНИКС, 2000. 160 с.

4. Дроздова Д. Р. Структура академического дискурса в учебном процессе // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Филология и искусствоведение». Майкоп: Изд-во АГУ, 2015. Вып. 1 (152). С. 36-40.
5. Иванов Л. Ю. Пиар есть пиар – примеры речевой манипуляции в новом российском политическом дискурсе // Sprach. Literatur. Politik. Ost- und Südosteuropa im Wandel / hgg. B. Symanzik, G. Birkfellner, A. Sproede. Hamburg, 2004. С. 33-62.
6. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: Издательство ЛКИ, 2008. 288 с.
7. Мотивация [Электронный ресурс] // Толковый словарь русского языка Д. Н. Ушакова. URL: <http://ushakov-online.ru/slovar-ushakova/motivaciya/29222/> (дата обращения: 16.08.2015).
8. Нефедова Л. А. Лексические средства манипулятивного воздействия в повседневном общении (на материале современного немецкого языка): дисс. ... к. филол. н. М., 1997. 230 с.
9. Alderman M. K. Motivation for Achievement: Possibilities for Teaching and Learning. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, 2004. 336 p.
10. Dembo Myron H. Motivation and Learning Strategies for College Success: a Self-Management Approach. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, 2004. 341 p.
11. Hyland K. Academic Discourse: English in a Global Context. L.: Continuum, 2009. 215 p.

VERBAL MEANS OF MANIPULATIVE STRATEGY IMPLEMENTATION IN THE ACADEMIC DISCOURSE

Drozдова Diana Ruslanovna

*Kuban State University
diblackbird@mail.ru*

The article is devoted to studying the means of linguistic manipulation in the academic discourse between a teacher/tutor and a student/learner from the viewpoint “manipulator-teacher – recipient-student”. Working on the research the author identified a number of manipulative tactics aimed to maintain the strategies for increasing motivation for the subject and educational process on the whole and increasing motivation for a specific material under study among the students.

Key words and phrases: academic discourse; manipulation; linguistic manipulation; manipulative strategy; manipulative tactics.

УДК 80; 81

Филологические науки

Статья посвящена рассмотрению гендерных особенностей в академическом дискурсе на материале журнала «The Economist». В тексте проводится анализ понятия «гендер» и прослеживается влияние гендерной составляющей на образовательные процессы в целом. Данные компоненты вербализованы при помощи лексико-семантических и морфологических средств.

Ключевые слова и фразы: академический дискурс; социоконструктивистский подход; конструирование гендера; культура; образование.

Егорова Валерия Владимировна

*Кубанский государственный университет
valeriya111@mail.ru*

ГЕНДЕРНЫЕ СТЕРЕОТИПЫ В АКАДЕМИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ (НА МАТЕРИАЛЕ ЖУРНАЛА «THE ECONOMIST»)[©]

Лингвистические исследования на современном этапе характеризуются тем, что рассматривают языковые изменения не сами по себе, а в тесной связи с преобразованиями в обществе, особенностями менталитета и психологических установок современного человека. Проблема образования – одна из самых актуальных, так как она связана со многими процессами в жизни человека.

В данной статье речь пойдет о рассмотрении гендерных стереотипов в академическом дискурсе на примере журнала «The Economist».

Вслед за К. Хайлендом, мы используем термин «академический дискурс» в широком понимании: «Academic discourse refers to the ways of thinking and using language which exist in the academy. Its significance lies in the fact that complex social activities like educating students, demonstrating learning, disseminating ideas and constructing knowledge, rely on language to accomplish» [2, p. 1] / Академический дискурс относится к образу мышления и речепроизводства в рамках учебного учреждения. Его значимость заключается в комплексности видов общественной деятельности: в виде обучения учащихся, демонстрации обучения, распространения идей и формирования знаний, которые осуществляются с помощью языка (*Здесь и далее перевод наш – В. Е.*).

Среди разнообразных трактовок понятия «гендер» оптимальным, на наш взгляд, является социоконструктивистский подход, который позволяет рассматривать гендер в виде конструкта, создаваемого при помощи

[©] Егорова В. В., 2015