



**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru

ISSN 2618-6845



**XIV Студенческая международная
заочная научно-практическая
конференция**

**ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ.
СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ
№10(45)**

г. МОСКВА, 2021



ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ. СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ

*Электронный сборник статей по материалам XLV студенческой
международной научно-практической конференции*

№ 10 (45)
Ноябрь 2021 г.

Издается с февраля 2018 года

Москва
2021

УДК 009
ББК 6\8
Г94

Председатель редколлегии:

Лебедева Надежда Анатольевна – доктор философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев, член Евразийской Академии Телевидения и Радио.

Редакционная коллегия:

Волков Владимир Петрович – кандидат медицинских наук, рецензент АНС «СибАК»;

Елисеев Дмитрий Викторович – кандидат технических наук, доцент, начальник методологического отдела ООО "Лаборатория институционального проектного инжиниринга";

Захаров Роман Иванович – кандидат медицинских наук, врач психотерапевт высшей категории, кафедра психотерапии и сексологии Российской медицинской академии последипломного образования (РМАПО) г. Москва;

Зеленская Татьяна Евгеньевна – кандидат физико-математических наук, доцент, кафедра высшей математики в Югорском государственном университете;

Карпенко Татьяна Михайловна – кандидат философских наук, рецензент АНС «СибАК»;

Копылов Алексей Филиппович – кандидат технических наук, доц. кафедры Радиотехники Института инженерной физики и радиоэлектроники Сибирского федерального университета, г. Красноярск;

Костылева Светлана Юрьевна – кандидат экономических наук, кандидат филологических наук, доц. Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС), г. Москва;

Попова Наталья Николаевна – кандидат психологических наук, доцент кафедры коррекционной педагогики и психологии института детства НГПУ;

Г94 Гуманитарные науки. Студенческий научный форум. Электронный сборник статей по материалам XLV студенческой международной научно-практической конференции. – Москва: Изд. «МЦНО». – 2021. – № 10 (45) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [https://nauchforum.ru/archive/SNF_humanities/10\(45\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/SNF_humanities/10(45).pdf)

Электронный сборник статей XLV студенческой международной научно-практической конференции «Гуманитарные науки. Студенческий научный форум» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной науки.

Данное издание будет полезно магистрам, студентам, исследователям и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития современной науки.

Оглавление

Секция «Культурология»	4
СВЯЗЬ ЯЗЫКОЗНАНИЯ И ЖУРНАЛИСТИКИ. МЕДИАЛИНГВИСТИКА Андропова Екатерина Владимировна	4
TELEGRAM-КАНАЛЫ КАК АГЕНТЫ СОВРЕМЕННОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПОЛЯ Гуторова Надежда Сергеевна Крамер Александр Юрьевич	12
ЭССЕ: «ДУХ КАПИТАЛИЗМА», «ЧУВСТВО ВИНЫ» ИЛИ «ИГРА НА ВЫЖИВАНИЕ»? Маскина Мария Андреевна	16
Секция «Педагогика»	20
ТЕХНИКА ФИЛИГРАНЬ В ДЕКОРАТИВНО ПРИКЛАДНОМ ИСКУССТВЕ Шишкина Юлия Михайловна Егорова Ольга Сергеевна	20
Секция «Психология»	24
ПСИХОСОМАТИКА ГОЛОВНОЙ БОЛИ Гаттарова Лилия Хайдаровна Егорова Ольга Сергеевна	24
СОЛИПСИЗМ Егорова Ольга Сергеевна Гаттарова Лилия Хайдаровна	27
ВЛИЯНИЕ ДЕТСКО-РОДИТЕЛЬСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА РАЗВИТИЕ ЭМПАТИИ У ДЕТЕЙ СТАРШЕГО ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА Захарцева Ольга Олеговна	31
КОПИНГ-СТРАТЕГИИ ЛИЧНОСТИ У СТУДЕНТОВ КЛИНИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ Савченкова София Сергеевна Халфина Регина Робертовна	36
Секция «Филология»	41
СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ ВЕРБАЛЬНОГО МАНИПУЛИРОВАНИЯ В ПОЛИТИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ Д. ТРАМПА Козловцева Юлия Владимировна Желтухина Марина Ростиславовна	41

СЕКЦИЯ
«КУЛЬТУРОЛОГИЯ»

СВЯЗЬ ЯЗЫКОЗНАНИЯ И ЖУРНАЛИСТИКИ. МЕДИАЛИНГВИСТИКА

Андропова Екатерина Владимировна
магистрант,
Санкт-Петербургский государственный
университет промышленных технологий и дизайна,
РФ, г. Санкт-Петербург

Современная действительность в высокой степени медитизирована, что приводит к распространению влияния медиа на все сферы человеческой деятельности, в том числе и те, которые ранее воспринимались как профессионализованные. В результате работники медиасферы должны быть специалистами с широким набором компетенций, чтобы адекватно транслировать массовой аудитории информацию, выходящую за пределы ее представлений. Более того, специфика журналистской деятельности такова, что журналисту необходимо воздействовать на читателя разных социальных и культурных слоев, поэтому медиаречь одновременно является и частью массовой культуры (со всеми её недостатками), и продуктом её воздействия. Данные обстоятельства формируют компетенции, прежде всего, лингвистические, так как речь, как устная, так и письменная – орудие журналиста, его главный инструмент.

Поэтому очевидно, что журналист должен будет модифицировать стилистический облик текста, если его планируется разместить на интернет-ресурсе, или если его содержание будет предложено для радио. Более того, трансформации обычно подвергается и композиция материала, поскольку системы сильных позиций в печатном тексте и тексте для электронных СМИ очень отличаются.

Более того, в современном мире необходимо понимать, что речь журналистика должна быть формальной, стилистически и грамматически правильной, но в то же время и адаптированной к определенной, аудитории, где есть конкретный узус, возможно, сленг и прочее.

Исходя из этого можно сделать вывод о том, что для грамотной профессиональной деятельности журналисту необходимо владеть азами языкознания для того, чтобы использовать все возможности языка. Поэтому выделим несколько основных функций языка [1]:

1. Экспликативно-процедурная модель функции языка: Определение отношения языка к среде, то, как язык функционирует внутри среды.

2. Номинативная функция заключается в передаче языковыми знаками информации о мире.

3. Магическая функция: основывается на вере человека в то, что слово (устное и письменное) представляет собой обязательную часть обозначаемого предмета, а значит, воздействуя на слово, человек воздействует на предмет [2].

4. Индексальная функция (в терминологии английской социолингвистики [3]: состоит в идентификации личности отправителя сообщения или же, чаще всего, его принадлежности к определенной социальной группе.

5. Экспрессивная функция позволяет говорящему «выразить себя», свои эмоции, суждения, мысли.

6. Социативная функция заключается в языковом выражении социальных отношений между участниками интеракции, как вербально, так и не вербально.

7. Прагматическая функция проявляется в стремлении речевого субъекта влиять на социальные отношения, в частности, на поведение коммуникативных партнеров с помощью речевых сообщений.

8. Стилистическая функция. Речевая коммуникация по своей природе имеет изменчивый характер, зависит от внешних условий взаимодействия партнеров. В зависимости от типа дискурса и его участников, язык реализуется в том или ином своем варианте. Стилистика – фонемы, морфемы, лексемы, предложения.

9. Этологическая функция – ситуация, когда говорящий оптимизирует под себя и создает дискурс, возможность употребить речь для корректировки или дополнения той или иной неречевой ситуации

10. Когнитивная функция: использование языка для познания мира через языковые единицы, категории, языковую картину мира.

11. Креативная функция реализуется в силу действующего в каждой культуре языкового детерминизма, то есть воздействия структуры языка, в первую очередь лексики, на познание и поведение языковых субъектов, то есть создание метафор, образов, культурных кодов и ассоциаций.

12. Конститутивная функция: Конститутивная функция реализуется по отношению к языковым ситуациям и означает статус языка в социальной структуре общества.

13. Интерлингвистическая функция: воздействие одной языковой системы на другую, проникновение элементов одного языка в систему другого.

То, как реализуются данные функции языка в медиа контексте, то есть прямую связь между журналистикой и языкознанием, изучает наука медиалингвистика [4].

Становление и развитие медиалингвистики как самостоятельного направления обусловлено целым рядом факторов, как собственно языковых, так и относящихся к информационно-технологической и социокультурной сферам общественной жизни. Среди наиболее значимых предпосылок зарождения медиалингвистики в конце XX века можно выделить следующие:

- Стремительный рост информационно-коммуникативных технологий (ИКТ), выразившийся в создании глобальной сети медиакоммуникаций.
- Формирование и развитие единого информационного пространства как новой виртуальной среды текстового общения.
- Становление и научное осмысление понятия «язык СМИ», определение его функционально-стилистических особенностей и внутренней структуры.
- Осознание необходимости применения интегрированного подхода к изучению медиаречи, основанного на объединении усилий представителей разных гуманитарных дисциплин.

Языкознание и журналистика начали работать в рамках одной научной дисциплины еще в начале 70-х годов XX века, когда в России и за рубежом

начали регулярно публиковаться исследования, посвящённые вопросам функционирования языка в сфере массовой коммуникации, в которых тексты массовой информации рассматривались в рамках самых различных школ и направлений: с точки зрения социолингвистики, функциональной стилистики, теории дискурса, контент-анализа, когнитивной лингвистики, риторической критики.

К числу российских авторов, чьи исследования внесли значительный вклад в строительство фундамента медиалингвистики относятся С.И. Бернштейн, Д.Н. Шмелёв, В.Г. Костомаров, Ю.В. Рождественский, Г.Я. Солганик, С.И. Трескова, И.П. Лысакова, Б.В. Кривенко, А.Н. Васильева. Западная традиция изучения языка СМИ представлена трудами Теуна ван Дейка, Мартина Монтгомери, Алана Белла, Нормана Фейерклафа и др.

Таким образом, мы видим, что для изучения и определения работы журналиста и его языковых компетенций существует отдельное научное направление, отличительной чертой которого является междисциплинарность: сочетание лингвистики и журналистики.

В настоящий момент можно выделить семь основных разделов медиалингвистики, содержание которых структурируется вокруг следующих ключевых тем:

- 1) Определение внутрilingвистического статуса языка СМИ, его описание с точки зрения базовой парадигмы язык-речь, текст-дискурс;
- 2) Возможности функционально-стилевой дифференциации медиадискурса, классификация текстов по степени реализации в них основных функций языка и каналу распространения (пресса, радио, телевидение, Интернет);
- 3) Типология медиаречи, диапазон жанрово-видовой классификации текстов массовой информации, выделение основных типов текстов – новости, информационная аналитика и комментарий, публицистика, реклама;
- 4) Лингвостилистические особенности основных типов медиатекстов;
- 5) Экстралингвистические составляющие медиадискурса, как-то: производство, распространение и восприятие медиатекстов, социокультурный и

идеологический контекст, интерпретационные свойства медиаречи, особенности реализации метасообщения, культурно-специфические признаки;

б) Лингвомедийные технологии воздействия на индивидуальное и массовое сознание (лингвистическая составляющая техник пропаганды, манипуляции, приёмов информационной политики и информационного менеджмента, связей с общественностью);

7) Сопоставительное изучение лингвомедийных практик различных стран.

Анализ исследовательских работ медиалингвистического направления позволяет констатировать, что за прошедшие двадцать лет медиалингвистика успешно прошла этап становления и продолжает динамично развиваться в качестве самостоятельной научной дисциплины, о чем свидетельствуют многие достижения в России и за рубежом.

В Санкт-Петербургском государственном университете и институте «Высшая школа журналистики и массовых коммуникаций» создан и активно функционирует сайт «медиалингвистика XXI век» [5], но действительно веским доказательством признания медиалингвистики в качестве самостоятельного научного направления служит также образование вузовских кафедр с соответствующим названием. Так, в Институте «Высшая школа журналистики и массовых коммуникаций» Санкт-Петербургского университета существующая с 1994 года кафедра теории речевой деятельности и языка массовой коммуникации в 2017 году была преобразована в кафедру медиалингвистики, аналогичные изменения произошли и на факультете журналистики МГУ имени Ломоносова, где кафедра медиалингвистики была создана на базе кафедры иностранных языков.

В качестве примера подобных исследований приведем несколько статей из материалов II Международной научно-практической конференции Санкт-Петербургского Государственного Университета «Медиалингвистика: язык в координатах массмедиа».

Евгения Наумовна Басовская, Российский государственный гуманитарный университет: «Высокие негативизмы в современном медиатексте» [6]. Рассматривается функционирование слова «злодей» в изданиях «Завтра», «Новая газета»,

«Российская газета» 2017 г. Выявляется обусловленность использования лексемы идеологическими установками редакции, Подчеркивается экспрессивный потенциал высоких негативизмов. Автор проверяет издания на использования исследуемых слов в определенном контексте, выводит статистику, где результат анализа позволяет сделать вывод о сохраняющейся сегодня активности лексических единиц высокого стиля в медиатексте, который стабильно нуждается в средствах передачи эмоций и усиления экспрессии.

Ирина Владимировна Бугаева из Российского государственного аграрного университета, анализирует особенность употребления церковнославянизмов в религиозных и светских СМИ [7]. Использование церковнославянизмов оценивается, с точки зрения автора, как прием эстетизации современных медиатекстов. Автор анализирует множество статей, в основном публицистические статьи газет, и приходит к выводу, что церковнославянизмы являются эффективным средством эстетизации и речевого воздействия.

Ирина Николаевна Левина, Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена анализирует материалы массмедиа в национальном корпусе русского языка и рассматривает возможность использования материалов массмедиа из НКРЯ и его подкорпусов в методических целях для широкого круга гуманитарных дисциплин и приходит к выводу о том, что выборки представляют методический интерес с точки зрения лексикологии и фразеологии, стилистики и риторики [8].

Анализируя подобные работы, мы можем видеть, что медиалингвистика использует следующие методы исследования:

1) Во-первых, целую группу методов лингвистического анализа, позволяющих выявить базовые свойства и характеристики текста на различных языковых уровнях: лексическом, синтагматическом (сочетаемость), стилистическом (использование тропов, сравнений, метафор и прочих стилистических приёмов), социолингвистическом;

2) Метод контент-анализа, или анализ содержания, основанный на статистическом подсчёте специально выбранных текстовых единиц;

3) Метод дискурсивного анализа, основанный на концепции дискурса, и позволяющий проследить взаимосвязь между языковой и экстралингвистической стороной текста;

4) Метод критической лингвистики (или риторической критики), позволяющий выявить скрытую политико-идеологическую составляющую медиатекста;

5) Метод когнитивного анализа, основанный на изучении концептуальной стороны текстов массовой информации и направленный на выявление соотношения реальной действительности и её медиарепрезентаций;

6) Метод лингвокультурологического анализа, основанный на выявлении культурнозначимых компонентов текста, как-то: реалий, заимствований, иностранных слов, единиц безэквивалентной лексики и т.п., позволяющий составить представление о культурологическом аспекте того или иного произведения медиаречи, о его национально-культурной специфике;

7) И наконец, метод собственно медиалингвистический, позволяющий изучить медиатекст в единстве всех его составляющих – медийной, вербальной, экстралингвистической, а также проследить особенности формирования информационного потока на основе информационной модели.

Список литературы:

1. А.К. Киклевич. Динамическая лингвистика: между кодом и дискурсом. – Х., Изд-во «Гуманитарный центр», 2014. – 444 с.
2. Фрезер 1986; Кристи 1985, 23 сл.
3. Laver/Hutchsen 1972, 11; Abercrombie 1967, 6; Agryle 1969, 140).
4. Татьяна Добросклонская. «Медиалингвистика: теория, методы, направления». Изд-во «Издательские решения», 2020 – 180 с.
5. <http://medialing.spbu.ru/>
6. Е.Н. Басовская. «Всё выше, и выше, и... ниже (высокие негативизмы в современном медиатексте)». Материалы II международной научно-практической конференции. Медиалингвистическая комиссия Международного комитета славистов. Санкт-Петербургский государственный университет, 2017 г. - 96 с.

7. И.В. Бугаева. «Роль церковнославянизмов в эстетизации медиатекстов. Материалы II международной научно-практической конференции. Медиалингвистическая комиссия Международного комитета славистов». Санкт-Петербургский государственный университет, 2017г. - 95 с.
8. И.Н. Левина. «Материалы массмедиа в национальном корпусе русского языка: методический потенциал». Материалы II международной научно-практической конференции. Медиалингвистическая комиссия Международного комитета славистов. Санкт-Петербургский государственный университет, 2017 г. - 229 с.

TELEGRAM-КАНАЛЫ КАК АГЕНТЫ СОВРЕМЕННОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПОЛЯ

Гуторова Надежда Сергеевна

*магистрант,
Санкт-Петербургский государственный
университет промышленных технологий и дизайна,
РФ, г. Санкт-Петербург*

Крамер Александр Юрьевич

*научный руководитель, канд. культурологии, доцент,
Санкт-Петербургский государственный
университет промышленных технологий и дизайна,
РФ, г. Санкт-Петербург*

Аннотация. Проблематика современного информационного поля заключена в определении появившихся и активно развивающихся каналах распространения журналистского контента. Одной из таких форм транслирования информации стали telegram-каналы. До сих пор исследователи и практикующие журналисты не могут определиться, являются ли каналы СМИ. Но в современном информационном поле telegram-каналы опережают классические форматы СМИ в скорости подачи информации и объему обратной связи. Даже если не считать каналы в telegram СМИ, они все равно заняли в информационном поле свое место в качестве агентов.

Abstract. The problematic of the modern information field lies in the identification of emerging and actively developing channels for the dissemination of journalistic content. Telegram channels have become one of these forms of broadcasting information. Until now, researchers and practicing journalists cannot decide whether the channels are media. But in the modern information field, telegram channels are ahead of classical media formats in terms of the speed of information delivery and the volume of feedback. Even if we do not count the channels in the telegram media, they still took their place in the information field as agents.

Ключевые слова: информационное поле; telegram-канал; агент поля; медиатекст; медиадискурс.

Keywords: information field; telegram channel; agent; media text; media discourse.

Современное информационное поле являет собой по мнению А.В. Манойло, А.И. Петренко, Д.Б. Фролов многогранную «открытую систему, включающую в себя информационные потоки, находящиеся в непрерывном взаимодействии друг с другом» [4]. Но это и активно изменяющаяся структура. Само информационное поле рассматривается также в качестве среды для реализации информационно-психологического воздействия на индивидов за счет тех информационных потоков, которые транслирует производитель событийно-новостного контента. Поэтому учитывая изменения в сфере журналистики, нельзя считать, что структура информационного поля также стоит на месте. С развитием диджитал-технологий интернет-издания упрочнили свои позиции в сфере журналистики в частности и в информационном поле в целом. Сейчас это основной агент современного информационного поля. Стоит отметить, что согласно П. Бурдые, агентами информационного поля считаются те, кто совершает действия внутри него [1, с. 12]. И такие агенты могут быть как индивидуальными, так и институциональными. В контексте СМИ под индивидуальными могут рассматриваться непосредственно производители контента: журналисты, редакторы, владельцы СМИ, корреспонденты и ведущие. Тогда как само средство массовой информации является уже институциональным агентом информационного поля. При этом развитие информационных технологий позволило появиться такому агенту как telegram-канал. Он в свою очередь представляется как феномен внутри журналистского дискурса, так как зародился из классического мессенджера и перерос в один из форматов журналистского вещания, и у которого есть все шансы трансформироваться в новый формат СМИ.

Причиной такого взлета telegram-каналов стала потребность аудитории в быстром и удобном получении информации. Именно эти факторы послужили толчком развития новых форм распространения информации.

И несмотря на то, что большинством исследователей и практикующих журналистов telegram-каналы не приравниваются к средствам массовой информации, они являются ими по своим функциям.

1) информирование, так как каналы активно транслируют новостей контент на широкую аудиторию, являясь более удобным источником информации нежели аналогичные интернет-издания;

2) образование/просвещение, что связано с использованием telegram-каналов в качестве транслятора авторского познавательного контента;

3) критика, что подтверждается наличием в telegram-каналах оценки социально значимых, актуальных культурно-творческих, профессионально-этических, правовых, экономических и технологических аспектов информационного производства. [3, с. 209 - 211].

Если за агента информационного поля брать новостной telegram-канал, то еще одним критерием его принадлежности к журналистской структуре является тот факт, что в канал, как правило, публикуется медиатекст. Посты новостных изданий отвечают всем признакам медиатекстов, которые были определены в Марии Казак [2, с. 73-75]:

- вербальная составляющая - непосредственно печатный электронный текст;
- медийная составляющая - широта распространения выходящей информации (читают контент даже те, кто на канал не подписан);
- гипертекстовая составляющая - возможность перенаправлять текст по ссылке или интегрировать ссылку непосредственно с текстом;
- функционально-жанровая составляющая - использование разных типов текстов для постов: новость, аналитическая статья, заметка, эссе.

Таким образом, по вышеизложенному можно сделать вывод, что владельца, редактора и копирайтера (журналиста-фрилансера) в telegram-канале можно считать индивидуальным агентом, который создает контент для информационного поля, тем самым активно совершая действия в нем. И в данном случае сам telegram-канал рассматривается в контексте институционального агента, который позволяет транслировать информацию на широкую массу. Также стоит отметить,

что будучи агентом информационного поля telegram-канал способствует развитию альтернативного медиадискурса, где отражаются те же темы и жанровые типы, что и в традиционных СМИ. Благодаря чему создается конкурентная среда внутри способом транслирования информации за пользовательские предпочтения. И благодаря этой конкуренции у аудитории появляется возможность получать информацию из разных источников, сравнивать ее и выбирать для себя оптимальный канал для потребления новостного контента.

Список литературы:

1. Бурдые П. Социология политики : [Пер. с фр / Сост., общ. ред. и предисл., с. 7-26, Н.А. Шматко]. - М. : Socio-Logos, 1993. - 333 с.
2. Казак М.Ю. Язык газеты. Федер. гос. автоном. образоват. учреждение "Белгор. гос. нац. исслед. ун-т". - Белгород, 2012. - 118 с.3. Короченский А.П. Регулятивная роль медиакритики. М.: Галерея, 2004. - 400 с.
3. Манойло А.В., Петренко А.И., Фролов Д.Б. Государственная информационная политика в условиях информационно-психологической войны. М : Горячая линия - Телеком, 2003. - 541 с.

ЭССЕ: «ДУХ КАПИТАЛИЗМА», «ЧУВСТВО ВИНЫ» ИЛИ «ИГРА НА ВЫЖИВАНИЕ»?

Маскина Мария Андреевна

студент,

Институт Общественных наук,

Уральского Государственного Педагогического Университета

РФ, г. Екатеринбург

Философы, ученые, историки, задаются вопросами: почему одни страны успешнее других? Почему, некоторые страны Запада, в определенный период истории стали доминировать и выбились в мировые лидеры, как в экономическом, так и в культурном плане? Почему лишь из определенных народов, исповедующих определенную веру, появляются великие гении, которые начинают двигать прогресс? Этими вопросами, особенно активно, начали задаваться с конца 19 века и задаются по наши дни. Для ответа на этот вопрос, интересен «религиозный подход», ведь именно религия формировала сознание и взгляды людей, на протяжении очень многих веков.

Макс Вебер в своем труде «Протестантская этика и дух капитализма», анализирует путь определенных стран Европы, которые выбелись в лидеры по экономическим, социальным и культурным показателям после Реформации. Он анализирует, опираясь на статистические данные, что основными держателями капитала, были именно представители «новой религии», как в Германии, так и во Франции. И даже процент получивших высшее образование в университете, был у протестантов гораздо выше, чем у католиков. Именно, как отмечает Вебер, в следствии особого мировоззрения католической церкви, которая «отчуждена от мира», и абсолютно противоположного видения протестантского движения, которое нацелено на благословение Божие, если ты успешен, знаменит, богат. Но аскетизм, который присущ католикаам, так же нашел свое место и среди протестантов, но приняв иную форму, через Призвание [1].

Вначале же своего развития, Протестантизм подвергался со стороны католической Церкви серьезными преследованиями. Был даже основан «Орден Иезуитов» (Общество Иисуса), который был создан для борьбы с Реформацией,

которая начала быстро распространяться. Некоторые короли, особо благоволившие Папе, начали настоящие гонения на новое течение. Все это вошло в историю как Религиозные войны, в конце концов католицизм смирился с неизбежным [3].

Старообрядчество – ветвь раскола в Русской православной Церкви. Интересно то, что именно из этой среды выделились очень богатые и знаменитые купцы, так называемые самые успешные держатели капитала, такие как Морозовы, Хлудовы, Малютины, Якунчиковы и т.д. Но вначале своего формирования, в конце XVII века, это течение подвергалось достаточно серьезным гонениям: соловецкие монахи не хотевшие принять «новые книги», были подвергнуты серьезному наказанию, через расправу царскими войсками. Той же участи подвергались и обычные мирские жители, не хотевшие изменять свой привычный уклад религиозной жизни [6].

В XIX веке стала формироваться новая «духовная этика» - концепция Дела. Представление о которой можно писать, как «святой долг перед Богом», это опиралось на отношение к труду, к личным обязанностям и качеству выполнения какого-либо дела или проекта. Больше акцент шел не на подготовке к общечеловеческому Суду, а на спасение своей души. Именно старообрядческие предприятия первыми создали в России хлопчатобумажную и шерстяную промышленности, начали применять свободно наемный труд. Они создавали некие торгово-промышленные артели, что помогало формироваться и группироваться общинам. Поэтому старообрядцев часто сравнивают с протестантами [5].

Никто до сих пор не может объяснить так называемый «феномен евреев», почему именно они являются держателями капитала, вот уже на протяжении многих веков. То ли это народ, избранный Богом? То ли отверженный и гонимый всеми? Но цифры говорят за себя: «по данным психологов и специалистов в области образования, коэффициент интеллектуальности (IQ) евреев колеблется в пределах 107-115. Эти показатели лишь незначительно превышают средний уровень интеллектуальности европейцев (100). Беспристрастная статистика гласит: в группе людей при среднем коэффициенте IQ на уровне 100 доля людей с

коэффициентом, превышающим 140, составляет 0,4%, а при среднем показателе IQ в 110 уровень гениальности достигает 2,3%» [4].

«По данным на 2018 год, нобелевскими лауреатами стали более чем 907 человек, из которых 213 человек (около 22% – 23%) + 2 в составе группы) – были евреями или людьми еврейского происхождения, хотя евреи составляют менее 0,2% от населения Земли (1 еврей на 500 человек). По статистике на 2013 год евреи получили 41% Нобелевских премий по экономике, 28% Нобелевских премий по медицине, 26% Нобелевских премий по физике, 19% Нобелевских премий по химии, 13% Нобелевских премий по литературе и 9% Нобелевских премий мира» [2].

Еврейская нация на протяжении многих сотен лет, подвергалась жесткой дискриминации, начиная еще с древних времен. Особенно заметно, это стало видно с Средневековья, когда короли Европы, могли брать в долг у еврейских семей, и за неимением, чем расплатиться находили «козла отпущения». «Бытовой, «низовой» антисемитизм питался образами евреев - ростовщиков, торговцев, корчмарей и прочих. Антисемитизм «верхов», элитный антисемитизм отражал, как думается, боязнь конкуренции способных талантливых людей в науке, искусстве, управлении, а также в торгово-финансовых делах крупного масштаба. Питают, поддерживают антисемитизм разного рода мифы («кровь младенцев» и т.п.), первоначально возникшие в недрах христианства, а затем ставшие элементом массового сознания. Наконец, нельзя не сказать и о том, что нередко «власть предержащие» используют (и насаждают) антисемитизм, рассчитывая таким путём получить поддержку определённых социальных групп. К этому можно добавить извечный христианский антисемитизм, который всегда был неотъемлемой составной частью нашей цивилизации, основанный на распятии евреями Христа» [4].

Итак, что же такое «дух капитализма»? Это мировоззрение или мироощущение. Макс Вебер пишет, что «идеал этой «философии скупости» - кредитоспособный добропорядочный, человеческий долг, который рассматривает приумно-

жение своего капитала как самоцель» [1, 70-73]. Счастье человека в этом мире – не цель его существования, а цель – это долг, осуществлять свое призвание.

«Чувство вины» - это, в данной работе, то, что могут испытывать новые религиозные течения, когда начинают свой путь становления, ведь это разрушение старого и постройка чего-то нового, возможно лучшего или же худшего, поэтому и возникает «чувство вины», которое помогает с неисчерпаемой энергией начать творить, что бы доказать всему миру, что все было не зря и новый мир, новый взгляд, достоин всего того, что было вначале: непонимания, гонения, преследования. «Игра на выживание» - несколько вытекает из «чувства вины», так как человек по своей природе умеет приспосабливаться к любым условиям, а чувство страха лишает сил выстоять, или попросту выжить. Отстаивая свои идеалы и продвигая свои идеи.

Что же толкает, рассмотренные выше религиозные течения, на свершение каких-либо дел, на преумножение своего капитала: «Дух капитализма», «чувство вины» или «игра на выживание»? Возможно «чувство вины» и «игра на выживание» и породили «дух капитализма»? Или же все каждое течение уникально и вбирает в себя совокупность факторов?

Список литературы:

1. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. – URL: <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000297/index.shtml> (дата обращения 10.10.2021).
2. Евреи – лауреаты Нобелевской премии. – URL: <http://cyclowiki.org/wiki/> (дата обращения 05.11.2021).
3. Кан А. 500 лет Реформации: что нужно знать – 10 коротких тезисов. – URL: <https://www.bbc.com/russian/features-41741336> (дата обращения 05.11.2021).
4. Кноринг Л. Феномен евреев. - URL: <https://berkovich-zametki.com/2011/Zametki/Nomer11/Knoring1.php> (дата обращения 05.11.2021).
5. Кузьмичев А. Старообрядчество – источник российского капитализма. – URL: <https://www.eg-online.ru/article/51787/> (дата обращения 05.11.2021).
6. Петухов М. Краткая история старообрядчества. – URL: <https://rpsc.ru/history/kratkaya-istoriya-starobryadchestva/nachalo-goneniya-na-starobryadchestvo/> (дата обращения 05.11.2021).

СЕКЦИЯ
«ПЕДАГОГИКА»

**ТЕХНИКА ФИЛИГРАНЬ В ДЕКОРАТИВНО ПРИКЛАДНОМ
ИСКУССТВЕ**

Шишкина Юлия Михайловна

*студент,
Елабужский институт
Казанского федерального университета,
РФ, г. Елабуга*

Егорова Ольга Сергеевна

*студент,
Елабужский институт
Казанского федерального университета,
РФ, г. Елабуга*

Аннотация. Джутовая филигрань – это изящное искусство, созданное из клея и джута. Посредством переплетения нитей можно создать ажурные изделия и предметы декора. Данная техника возникла еще в древности, но тогда мастера в качестве исходного материала использовали нити драгоценных металлов. Джутовый шнур более доступный, поэтому этим видом филиграни может заняться любой человек.

Ключевые слова: филигрань; ювелирные изделия; технология художественной обработки материалов.

Декоративно-прикладное искусство (от лат. *deco* – «украшаю») – широкий раздел художественного творчества, который охватывает различные отрасли профессиональной деятельности, направленной на создание изделий, тем или иным образом совмещающих утилитарную и художественную функции. Произведения декоративно-прикладного искусства имеют несколько характеристик: обладают эстетической ценностью, специфической художественной образностью,

имеют важное историко-культурное значение, служат для оформления быта и интерьера.

Искусство джутовой филиграни не имеет как таковой длинной истории, так как появилось относительно недавно. Мастера декоративно-прикладного творчества обратив внимание на завитки филиграни и самый обычный джут дали начало этому виду искусства.

Сейчас, в наше время традиции филиграни давно известны и являются популярными во многих странах. Особенно сильны традиции в ряде стран, таких как Россия, страны Средиземноморья. Мастера каждого региона стараются принести что-то свое, уникальное и ассоциируемое с родиной автора.

Единственное что не изменилось с древних времен так это способ выполнения филиграни. Первоначально филигрань зародилась как ювелирная техника. Так как, делая изделия, мастера использовали тонко скрюченную проволоку из золота, серебра и выкладывали в разные изящные узоры. Таким образом, такая тонкая работа мастера была настоящим произведением искусства.

Если рассматривать исторические аспекты филиграни, то можно отметить заслуги мастеров из Киевской Руси, где сканное ремесло было очень развито. Там оно было одним из древнейших художественных ремесел, отличавшимся разнообразием технических приемов.

Слово «филигрань» происходит от двух латинских слов нить и зерно. Филигрань – ювелирная техника, разновидность художественно – прикладного искусства, использующая напыленный на металлический фон или ажурный узор из тонкой медной, серебряной или золотой проволоки. Такое же наименование носят и изделия, созданные в этой технике.

Техника филиграни применяется для изготовления предметов домашнего обихода, церковной утвари, высокохудожественных произведений. Раньше такой вид филиграни назывался «Казаковский», мастера филиграни на Руси работали в царских и монастырских дворах. Древнерусское слово «съкати» (глагол, от которого произошло слово «скань» - второе название филиграни) характеризует один из способов обработки проволок, свивание, скручивание, сучение. Центров филигранного дела в России осталось немного. Одним из таких, является

производство в селе Казаково, Вачского района, Нижегородской области. Эти мастерские были созданы в 1939 году. В настоящее время завод успешно работает. Ювелирная филигрань отличается тем, что ее производство остается полностью ручным, поэтому каждый предмет уникален.

Элементы филигранного узора разнообразны: в виде верёвочки, шнурка, плетения, ёлочки, дорожки, глади и т.д. В единое целое отдельные элементы филигрании соединяют при помощи пайки. Материалами для филигранных изделий служат сплавы меди, золота, платины, серебра, латунь, мельхиор. В XVII в. потребность в сканных вещах увеличивается. В XVIII в. изготовлялись большие сканные изделия, наряду с камнями широко применялись хрусталь, перламутр. Одновременно получили большое распространение небольшие серебряные вещи: вазочки, солонки, шкатулки.

Джутовая филигрань берет свое начало из ювелирной отрасли и соответственно виды филигрании перешли и к мастерам декоративно – прикладного творчества. Не зря второе название филигрании скань. Ведь именно так на древнерусском языке звучит слово «скручивать».

Филигранной мы называем искусно выполненную вещь, с особой тщательностью и большим вниманием к мелким деталям. Эта та техника, которая позволяет начинающему мастеру воспроизводить невероятно изящные узоры на любой поверхности. В работах данной техники все линии настолько тонкие и аккуратные, что сложно поверить в их истинную природу, настолько они похожи на работы, выполненные резьбой. Алгоритм работы не сложен, поэтому джутовая филигрань доступна начинающим мастерицам: достаточно изучить базовые правила, набрать интересных трафаретов и попробовать свои силы в этом увлекательном деле. Процесс создания композиции из джута начинается с определения предмета и разработки эскиза. Джутовая нить имеет естественный невзрачный цвет, но в выполненном ажурном изделии удивительно гармонична практически в любом интерьере. Иногда мастера для внесения разнообразия в предмет художественного творчества, используют покраску шнура дополнительными цветами акриловой краски до начала работы. Полный уход от природного цвета не всегда приветствуется настоящими художниками декоративно-

прикладного искусства, так как ими всегда ценится именно естественный оттенок материала. Все чаще стали применять при создании композиций бамбуковые палочки, проволоку для каркаса, бусины, цветные камешки, стразы для декорирования изделия. Выполненное изделие предлагается покрывать акриловым лаком или же клеем ПВА который придает блеск и прочность.

Список литературы:

1. Валеева-Сулейманова Г.Ф. Бугорчатая филигрань // Татарская энциклопедия. Т.1. Казань: ИТЭ, 2002. - С. 468.
2. Валеева-Сулейманова Г.Ф. Организация и технологии ювелирного производства // Вестник КГУКИ. 2013, № 4-2. Т.2. С. 18-20.
3. Валеева-Сулейманова Г.Ф. Филигрань в контексте генезиса и развития ювелирного искусства // Из истории татарского народного искусства. Казань: ИЯЛИ, 1995. С. 67-100.

СЕКЦИЯ «ПСИХОЛОГИЯ»

ПСИХОСОМАТИКА ГОЛОВНОЙ БОЛИ

Гаттарова Лилия Хайдаровна
студент,
Елабужский институт (филиал)
федерального государственного автономного
образовательного учреждения высшего образования
Казанский (Приволжский) федеральный университет,
РФ, г. Елабуга

Егорова Ольга Сергеевна
студент,
Елабужский институт (филиал)
федерального государственного автономного
образовательного учреждения высшего образования
Казанский (Приволжский) федеральный университет,
РФ, г. Елабуга

Аннотация. статья посвящена психосоматике головной боли. В материале рассматриваются причины образования и методы лечения головной боли. Статья рекомендована студентам, изучающим клиническую психологию.

Ключевые слова: психосоматика, головная боль, причины появления, советы в лечении.

Головная боль связана с двумя основными моментами: органическим и психологическим. Но в большинстве случаев это реакция на неразрешенные жизненные ситуации. Медицина, конечно же, объясняет его появление нарушением работы сосудов и мышечными спазмами.

Но такие ощущения очень сложно лечить таблетками.

Многие убеждаются в этом уже через несколько месяцев, пытаясь справиться с мигренью и головными болями напряжения.

Часто головная боль возникает в ответ на внутренний стресс, вызванный трудностями с принятием решения, выбором, выходом из конфликта, страхом перед слишком сложной задачей или выполнением действия против своей воли. Такие трудности обычно называют «внутренним конфликтом», и в этом случае головная боль указывает на перенапряжение психики, как будто мозг просит «не думать».

Валерий Синельников: «...боль – предупреждение о необходимости обратить на себя внимание. Например, накопилась усталость, но хотите довести работу до конца. Ваш подсознательный разум решает, что нужен отдых, и даёт головную боль, спасая тем самым от перегрузки и саморазрушения.»

Во время эмоционального стресса все мы испытываем сильные эмоции.

И часто вынуждены сдерживать их с помощью напряжения мышц. Мы ограничиваем себя, чтобы не сказать лишнего, чтобы не позволить себе сделать то, что приведет к непредвиденным последствиям.

Эти мышцы автоматически и неосознанно напрягаются, когда мы живем. Например, мы скрипим зубами, когда злимся (или бьем друг друга). А если переживание длится долго (а обычно бывает), возникает напряжение в висках, шее, лице и плечах.

Что приводит к тому, что сосуды защемляются.

Кроме того, мы обычно не умеем отдыхать. В жизни слишком много постоянной умственной работы.

Поэтому человек может стать вспыльчивым, обвиняя себя в том, что не может получить все, о чем мечтает.

Общие советы по улучшению самочувствия:

1. Контролировать физические и эмоциональные нагрузки, не допускать переутомления.
2. Соблюдайте распорядок дня, больше времени проводите на свежем воздухе.
3. Спите не менее восьми часов в сутки.

4. Найдите свое любимое занятие, которое позволит вам максимально эффективно восстановиться (хобби, спорт, прогулки, игры, приятные контакты ...)

5. Попробуйте переключиться с профессиональной деятельности на досуг, оставьте работу мысленно на работе, за дверью дома, в ящике и т. Д.

6. Постарайтесь отказаться от вредных привычек.

7. Сбалансируйте свой рацион.

8. Важно оставаться на связи со своими чувствами и потребностями и не забывать о себе, даже «спасая мир». Жизнь в гармонии с собой - лучшая профилактика психосоматических головных болей.

Как быстрее разобраться с психосоматикой.

Важны два момента: выяснить точную причину и выбрать правильные психологические методы.

Если разбить всю работу на этапы, то целесообразнее пойти так: определение исходной ситуации, указание исходных эмоций (гнев, вина, стыд, сожаление - у каждого свои), выбор правильных психологических приемов, контроль их правильность, коррекция эмоций (выработка новых ответов на провокации).

Список литературы:

1. Stovner L.J., Hagen K., Jensen R. et al. The global burden of headache: a documentation of headache prevalence and disability worldwide. *Cephalalgia* 2007; 27: 193–210. DOI: 10.1111/j.1468-2982.2007.01288.x. PMID: 17381554.
2. Кондратьев А.В., Шульмин А.В., Шнайдер Н.А., Ломакин А.И. Головная боль как медико-социальная проблема (обзор литературы). *Неврология, нейропсихиатрия, психосоматика* 2017; 9(2): 83–88.
3. Green M.W., Muskin P.R. *The neuropsychiatry of headache*. Cambridge, 2013. 169 p.
4. Шагбазян А.Э., Сергеев А.В., Евдокимова Е.М. и др. Роль эмоциональной и поведенческих расстройств в формировании лекарственной зависимости у пациентов с медикаментозно-индуцированной головной болью. *Неврология, нейропсихиатрия, психосоматика* 2016; 8(3): 76–81.
5. Evers S., Marziniak M. Clinical features, pathophysiology and treatment of medication-overuse headache. *Lancet Neurol* 2010; 9: 391–401. DOI: 10.1016/S1474-4422(10)70008-9. PMID: 20298963.

СОЛИПСИЗМ

Егорова Ольга Сергеевна

студент

Елабужский институт

Казанского федерального университета,

РФ, г. Елабуга

Гаттарова Лилия Хайдаровна

студент

Елабужский институт

Казанского федерального университета,

РФ, г. Елабуга

SOLIPSISM

Olga Egorova

Student,

Yelabuga Institute of KFU,

Russia, Yelabuga

Lilia Gattarova

Student,

Yelabuga Institute of KFU,

Russia, Yelabuga

Аннотация. В представленном исследовании анализируются основные положения и эволюция философского учения, отрицающего существование объективной реальности вне сознания личности, а также излагаются попытки ее опровержения.

Abstract. The presented study analyzes the main provisions and evolution of the philosophical doctrine that denies the existence of objective reality outside the individual's consciousness, as well as a review of attempts to refute it.

Ключевые слова: философия, солипсизм, эксперимент, реальность, сознание.

Keywords: philosophy, solipsism, experiment, reality, consciousness.

Солипсизм - радикальная позиция в философии. Он определяет личность как точку отсчета для явной и неявной реальности, отрицая при этом объективную реальность.

Или, проще говоря, уверенность в исключительности собственной индивидуальности, представляющая крайний эгоцентризм в этике. Эта позиция солипсизма утверждает человеческое сознание как уникальную и непроверяемую реальность. Ярким представителем этического солипсизма является Макс Штирнер.

Феноменологический фундамент солипсизма строится непосредственно на ощущениях и понимании своего сознания.

Достоверность оценки окружающего мира основана на непосредственном восприятии действительности.

Чувствуя мир таким, какой он есть, нельзя быть уверенным в верности его осознания.

В этом случае предполагается, что мир вокруг нас воссоздается нашим разумом или может быть искажен в нем.

В различных источниках философия интерпретирует термин солипсизм как:

- Сомнения в лояльности окружающей действительности;
- Отрицание внешнего при согласии внутреннего созерцания;
- Солипсизм - происхождение термина «фактичность духовного» только в пределах Супер-Я человека.

Выдающимся представителем солипсистских взглядов был парижский философ, врач и писатель Клод Брюне. В 1703 году он разработал свой проект по метафизике и опубликовал к нему брошюры.

Частые публикации также были посвящены феноменологическому исследовательскому подходу Х. Вольфа в 1719 г.

Знаменитые мыслители философии А. Шопенгауэр и М. Гарднер, напротив, неоднократно подвергали радикальный субъективный идеализм неоднократной критике, считая такой философский подход полным безумием. Но они не представили каких-либо существенных доказательств своих утверждений.

Последние работы отечественных исследователей В.Ю. Аргонова и С.И. Атина были посвящены решению вопроса о том, что такое солипсизм в объективной реальности.

Их феноменологический подход к упрощению объективного мира сводился к чистому сознанию трансцендентального разума. Но, по словам критика Гуссерля, проблема не получает подробного заключения.

Философия солипсизма - известные работы «Просвещенный» солипсизм: Очередная попытка раскрыть предмет солипсизма была предпринята философом Даниэлем Колаком.

Он привел свой взгляд к открытому индивидуализму, рассматривая все человечество как одну и ту же личность.

Идя вразрез с основными положениями солипсизма, основной идеей которого является отрицание других «разумов» и «разумных тел», автор признал рациональность физиологии человека.

Основные положения солипсизма в философии

1. Принимая все на свой счет

Человек воображает себя центром мира и склонен верить, что все его касается. Случайные обращения людей, различные надписи из источников информации к социальному статусу людей. Случайно брошенные фразы тоже могут вызвать недовольство. Одержимость собой порождает пренебрежение чувствами и достоинством других. Считая себя уникальным, он может быть агрессивным.

Главное не забывать, что каждый сосредоточен на своих проблемах и собственном опыте.

На самом деле люди не очень любят других людей. Думая о том, что думают о вас другие, вы можете только снизить коммуникабельность и продуктивность во всех сферах жизни.

2. Ничего не замечаем вокруг

Человек видит только то, с чем непосредственно взаимодействует.

При этом, игнорируя этику и нормы поведения, он позволяет себе все, что хочет. Он обратит внимание на то, что кого-то беспокоит, только в случае однозначного замечания или грубости.

Но в случае повторения подобных ситуаций он не делает никаких выводов.

3. Всегда будь прав

Беркли много писал о солипсизме. Важно отличать сильную уверенность в себе от самоуверенности и мирской тирании.

Собственное мнение так же важно, как и признание своих ошибок.

При отсутствии самокритики, оценки и анализа собственных действий и результатов человек просто перестает развивать свою личность и способности.

Веря в свою непогрешимость, он может уйти от реальности и оказаться в стороне от жизненных обстоятельств.

Человек - существо социальное. И, действуя неблагодарно по отношению к другим, он получает то же самое от других.

Очевидное противоречие для такого человека заключается в двух противоположных выводах.

Следовательно, вместо основательности и конкретных результатов много беспокойства и растерянности. При таком подходе ситуация выглядит как постоянное дергание за одеяло.

Список литературы:

1. Аристотель. Соч. в 4-х томах. Т. 1. - М.: "Мысль", 1976.
2. Беркли Джордж. Сочинения. М.: Наука, 1978. С. 152-247.
3. Зигмунд Фрейд. ru.wikipedia.org/wiki/Фрейд,_Зигмунд [дата обращения: 26.06.2016].

ВЛИЯНИЕ ДЕТСКО-РОДИТЕЛЬСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА РАЗВИТИЕ ЭМПАТИИ У ДЕТЕЙ СТАРШЕГО ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА

Захарцева Ольга Олеговна

студент

*Российский Государственный Социальный университет,
РФ, г. Москва*

INFLUENCE OF PARENT-CHILD RELATIONSHIPS ON THE DEVELOPMENT OF EMPATHY IN OLDER PRESCHOOL CHILDREN

Olga Zakhartseva

Student

*Russian State Social University,
Russia, Moscow*

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические вопросы детско-родительских отношений и опытно-экспериментальное изучение их влияния на формирование эмпатии у детей старшего дошкольного возраста. Обосновывается актуальность изучения влияния детско-родительских отношений на развитие эмпатии в старшем дошкольном возрасте. В рамках статьи рассматриваются такие вопросы, как дефиниции «детско-родительские отношения», «коммуникации», «взаимные коммуникации», «взаимоотношения» с точки зрения теории и практики психолого-педагогических исследований. Поднимается вопрос анализа категорий, выстраивания взаимных коммуникаций у старших дошкольников на основе влияния типов детско-родительских отношений. Представлен опыт исследовательской деятельности в данном ракурсе с родителями и детьми дошкольного возраста.

Abstract. The article discusses theoretical issues of parent-child relations and an experimental and experimental study of their influence on the formation of empathy in older preschool children. The urgency of studying the influence of parent-child relationships on the development of empathy in senior preschool age is substantiated. The article examines such issues as the definitions of "parent-child relationship", "communication", "mutual communication", "relationship" from the point of view of

the theory and practice of psychological and pedagogical research. The article raises the question of analyzing categories, building mutual communications among older preschoolers on the basis of the influence of the types of parent-child relationships. The experience of research activities in this perspective with parents and preschool children is presented.

Ключевые слова: дошкольник, детско-родительские отношения, коммуникация, взаимоотношения, диагностика.

Keywords: preschooler, parent-child relationship, communication, relationship, diagnosis.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что семья оказывает на личность ребенка большое влияние, именно она определяет круг его интересов и потребностей. Семья формирует социальные и нравственные качества и нормы. Проблема развития эмпатии в старшем дошкольном возрасте является одной из важнейших задач, т.к. она является «ядром» формирования гармоничной личности. Освоение духовных ценностей и социальных норм, модифицируемые впоследствии в свойства личности, находят свое отражение в общении с окружающими людьми. Приобретение чувственного опыта, накопление ценностей осуществляется в процессе обогащения личности жизненным опытом.

На основании вышеизложенного можно сказать, что несмотря на изученность данного вопроса, проблема детско-родительских отношений и их на развитие на формирование гармонично развитой личности является актуальной.

На основании последних исследований, касающиеся вопроса влияния детско-родительских отношений и их влияние на развитие личности ребенка можно сказать, что данная проблема рассматривается с различных точек зрения. Так, например, А.С. Спиваковская, А.И. Захаров, Г. Хоментаскас и другие доказывают в своих исследованиях значимость всех компонентов внутрисемейной

жизни. К ним относятся такие, как психологический климат, опыт жизненных ситуаций, сформированность эмоционального интеллекта у членов семьи и др.

Как следствие эмоционального неприятия личности ребенка родителей, у ребенка начинают формироваться такие качества, как неадекватная (чаще всего заниженная) самооценка, повышение раздражительности и конфликтности, проявление агрессии по отношению к близким и окружающим.

Изучение влияния детско-родительских отношений на развитие эмпатии у детей старшего дошкольного возраста является главной целью исследования. В эксперименте принимало участие 45 детей старшего дошкольного возраста. На основании цели исследования, опытно-экспериментальная работа проводилась в несколько этапов. На первом этапе осуществлялся анализ психолого-педагогической и научно-методической литературы. На основании проведенного анализа был подобран диагностический инструментарий, касающиеся вопроса исследования. Представим программу диагностического обследования дошкольников и их родителей. Были использованы следующие методики: Методика: «Эмоциональные лица» Н.Я. Семаго; Методика «Отражение чувств» О.В. Дыбиной, тест-опросник А.Я. Варга, В.В. Столина; Опросник «Характер проявлений эмпатических реакций и поведения у детей» А.М. Щетининой, проективная методика «Рисунок семьи».

С целью выявления уровня детско-родительских отношений, в рамках темы исследования, были разработаны критерии. 1 уровень: оптимальный, отвечающий трем главным требованиям – адекватности, гибкости и прогностичности. 2 уровень: колеблющиеся. Для этого уровня характерна некоторая неустойчивость в отношениях, неуверенность. 3 уровень: деструктивный. Стиль общения – авторитарный.

На основании проведенного анализа результатов исследования можно сделать следующие выводы. По результатам проективного теста «Рисунок семьи» можно сказать, что приблизительно 52% испытуемых имеют оптимистический уровень. У 23% испытуемых наблюдается деструктивный уровень отношений. По результатам опросника А.Я. Варги и В.В. Столина можно сказать, что 65%

родителей соответствует кооперационное отношение к своим детям и только 30% родителей – относятся к своим детям, как к «маленькому неудачнику».

Представим результаты исследования детей. На основании анализа результатов по методике Н.Я. Семаго было выявлено, что 52,5% детей имеют средний уровень способности распознавать эмоциональные состояния других людей. Данная категория характеризуется тем, что ребенок испытывает трудности в определении самого состояния личности с помощью схем-рисунков, справляются успешно с заданием только с помощью наводящих вопросов взрослого. Низкий уровень по данной методике составил 27,5% от общего количества испытуемых. Данная категория детей вообще не умеет определять состояние другого человека, даже с помощью наводящих вопросов педагога. Высокий уровень по данной методике имеют только 20%.

Результаты исследования по методике О.В. Дыбиной показали, что 50% испытуемых имеют средний уровень способности понимать окружающих людей. Такие дети достаточно быстро и правильно отвечают на вопросы и с помощью наводящих вопросов взрослого и затрудняются при ответе на вопрос, связанный с прогнозом. 25% детей имеют высокий уровень способностей понимания состояния других людей. Данная категория самостоятельно справляется со всеми заданиями, без помощи взрослого.

Из показателей по опроснику «Характер проявлений эмпатических реакций поведения у детей» А.М. Щетининой можно сделать вывод о том, что 50% детей имеют средний уровень проявлений эмпатических реакций и поведения. Они проявляют интерес к эмоциональным состояниям других людей, если видят, что он расстроен. Они пытаются иногда его успокоить и поговорить с ним. Всего 10% от общего количества испытуемых имеют высокий уровень по данной методике. Они умеют выражать сочувствие своей мимикой и действиями. Было выявлено, что 22,5% детей имеют низкий уровень и 17,5% уровень ниже среднего. Данная категория детей характеризуется тем, что они могут спокойно находиться рядом с расстроенным ребенком, а если проявили какие-либо действия, то сразу идут рассказывать взрослым с целью получения похвалы.

Таким образом на основании результатов по вышепредставленным методикам можно сказать, что приблизительно 30% родителей наблюдается деструктивный уровень (авторитарный). С такой категорией необходимо работать. По результатам детских тестов можно сказать, что практически 57% испытуемых имеют средний уровень развития эмпатии. 27,5% - низкий уровень. При сравнении результатов родительских ответов и ответов детей можно сделать заключение о том, что стиль детско-родительских отношений влияет на формирование эмпатии у детей старшего дошкольного возраста.

На основании полученных результатов была разработана программа, направленная на коррекцию и оптимизацию детско-родительских отношений и на формирование эмпатии у детей старшего дошкольного возраста. Программа проводилась по следующим направлениям: работа с детьми, работа с родителями и работа с педагогами. Программа была реализована в трех направлениях: 1. Работа с дошкольниками. 2. Работа с педагогами. 3. Работа с родителями дошкольников.

Список литературы:

1. Варга А.Я. Структура и типы родительского отношения: диссертация кандидата психологических наук: 19.00.01. Москва, 1986. 206 с.
2. Колесник Н.Т. Влияние особенностей семейного воспитания на социальную адаптированность детей. М.: МГПУ, 1999. 115 с.
3. Лисина М.И. Формирование личности ребенка в общении СПб: Питер, 2009. 320 с. 26.
4. Спиваковская А.С. Психотерапия: игра, детство, семья. Том 1. Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2000. 304 с. 3.
5. Психология общения. Энциклопедический словарь / под общ. ред. А.А. Бодалева. М.: Изд-во «КогитоЦентр», 2011. 2280 с.
6. Хоментаскас Г.Т. Семья глазами ребенка: дети и психологические проблемы в семье / Гинтарас Хоментаскас. Екатеринбург: У-Фактория, 2006. 186 с.

КОПИНГ-СТРАТЕГИИ ЛИЧНОСТИ У СТУДЕНТОВ КЛИНИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

Савченкова София Сергеевна

студент,

Башкирский государственный университет,

РФ, г. Уфа

E-mail: Sofia22.12.2000@yandex.ru

Халфина Регина Робертовна

зав. кафедрой, д-р биол. наук,

Башкирский государственный университет,

РФ, г. Уфа

COPING PERSONALITY STRATEGIES IN CLINICAL PSYCHOLOGY STUDENTS

Savchenkova Sofia Sergeevna

Student,

Bashkir state University,

Russia, Ufa

Khalfina Regina Robertovna

Head of the Department,

Doctor of Biological Sciences,

Bashkir state University,

Russia, Ufa

Аннотация. В данной статье рассматриваются вопросы исследования копинг-стратегий у студентов клинической психологии, особенности этих копинг-стратегий и факторы, влияющие на их становление. Так как понятие «копинг» относительно недавно активно стало исследоваться, то немногие авторы изучают данную область психологии, особенно копинги молодых людей профессиональной подготовки в области психологии.

Abstract. This article discusses the issues of studying coping strategies among students of clinical psychology, the features of these coping strategies and the factors influencing their formation. Since the concept of "coping" has been actively studied relatively recently, few authors study this area of psychology, especially coping of young people with professional training in the field of psychology.

Ключевые слова: копинг; копинг-стратегии; совладающее поведение; стресс; студенты.

Keywords: coping; coping strategies; coping behavior; stress; students.

Каждый день в нашей жизни мы сталкиваемся со стрессовыми ситуациями разной интенсивности. Многообразие триггеров стресса в современном обществе оказывает влияние на поведение человека, заставляя его находить наилучшие, а также наиболее благоприятные для него формы реагирования на жизненные ситуации. В особенности это касается поколения молодых людей, которые начинают свой путь в становлении самостоятельной жизни – студенты. Так как нахождение оптимальных форм адаптации к ситуации имеет особое значение в студенческом возрасте, когда многообразие форм продуктивного поведения играет свою роль в формировании успешной, здоровой личности. Одной из серьезных проблем, с которой сталкиваются студенты в процессе получения высшего образования, является проблема стресса и совладания с ним. В данных условиях особое значение приобретает исследование способов совладания со стрессом, то есть копинг-поведение, используемое в студенческой среде.

Понятие «coping» стало широко использоваться в психологии с 1960х-годов, в связи с исследованиями способов поведения личности в стрессовых ситуациях. Копинг изучался в рамках теории стресса, как тот механизм, позволяющий преодолеть тяжёлый для человека период или событие, а также в контексте адаптации, как деятельность человека по сохранению баланса между требованиями среды и ресурсными возможностями человека.

Р. Лазарус определял копинг как «непрерывно меняющиеся попытки в когнитивной и поведенческой областях справиться со специфическими внешними или внутренними требованиями, которые оцениваются как чрезмерные или превышающие ресурсы человека». Автор уделяет особое внимание копингу, как постоянно изменяющемуся процессу, динамической структуре, поскольку личность и среда образуют неразрывную, динамическую взаимосвязь и оказывают друг на друга взаимное влияние. Психологическое предназначение копинга

состоит в том, чтобы как можно лучше адаптировать человека к требованиям ситуации.

Т.Л. Крюкова определяет совладающее поведение как «целенаправленное социальное поведение, позволяющее субъекту справиться со стрессом или трудной жизненной ситуацией адекватными личностным особенностям и ситуации способами через осознанные стратегии действий». Автор указывает на то, что личностные качества могут выступать в качестве предикторов совладающего поведения.

Иными словами, копинг-стратегия (совладающее поведение) это та модель поведения, которую выбирает человек для реакции на стрессовую ситуацию. Таким образом, совладание (копинг-поведение) рассматривается как преодоление человеком некоторой угрозы его психологическому благополучию, причем характеристики этой угрозы таковы, что не предполагают автоматического использования «старых» решений, а требуют выработки новых.

Стратегии можно разделить на два вида воздействия: эффективные стратегии, неэффективные. К эффективным относится стратегия – направленность на решение проблемы. Характерным является использование личностных ресурсов для поиска возможных способов решения проблемы, это наиболее активная поведенческая стратегия. Вторая стратегия этой группы – поиск социальной поддержки, где решение проблем основывается исключительно на помощи друзей, семьи, значимых других. К группе неэффективных стратегий относится избегание проблем. Такие студенты пытаются уйти от контакта с внешней средой, от решения проблем. Стратегия избегания – одна из ведущих поведенческих стратегий при формировании дезадаптивного, псевдосовладающего поведения. Она направлена на преодоление или снижение дистресса человеком, который находится на более низком уровне развития. Использование этой стратегии обусловлено недостаточностью развития личностно-средовых копинг-ресурсов и навыков активного разрешения проблем. Однако она может носить адекватный либо неадекватный характер в зависимости от конкретной стрессовой ситуации, возраста и состояния ресурсной системы личности.

Наиболее эффективным является использование всех трех поведенческих стратегий, в зависимости от ситуации. В некоторых случаях человек может самостоятельно справиться с возникшими трудностями, в других ему требуется поддержка окружающих, в-третьих он просто может избежать столкновения с проблемной ситуацией, заранее подумав о ее негативных последствиях.

Для проведения исследования использовалась методика, разработанная Дж. Амирханом «Индикатор копинг-стратегий», основанная на факторном анализе разнообразных копинг-ответов на стресс и предназначенная для диагностики доминирующих копинг-стратегий личности. «Индикатор стратегии совладания» можно считать одним из самых успешных инструментов для изучения основных стратегий человеческого поведения. Идея анкеты заключается в том, что все поведенческие стратегии, которые формируются у человека в течение жизни, можно разделить на три большие группы: стратегия решения проблем, стратегия поиска социальной поддержки и стратегия избегания.

После обработки результатов было выявлено, что 38% респондентов показали наиболее высокий результат по шкале «стратегия поиска социальной поддержки». Так как опрос проводился среди студентов можно обосновать это тем, что они находятся в периоде когда молодые люди находятся на стадии становления личности и для них характерно желание самоутвердиться, следовательно, поиск социальной поддержки необходим (большинству) как подтверждение собственных внутренних взглядов. Также по процентному соотношению наиболее высоким был результат по выбору «стратегии разрешения проблем». 37% студентов показали готовность выбрать правильный стиль поведения, тактику, самостоятельно справиться с возникшими трудностями и даже воспользоваться накопленным положительным опытом в будущем. Неконструктивная формы поведения в стрессовых ситуациях получила меньше всего соотношения – 25% («стратегия избегания»).

В результате, большое количество респондентов показали высокий уровень коммуникативной гибкости и толерантности, готовности конструктивно решать

проблемы, а также налаживать диалог. Это можно объяснить спецификой выбранного профессионального пути.

Формирования копинг-стратегий – одно из наиболее важных на пути становления индивидуальности. С точки зрения большинства ученых, аспектами, влияющими на выбор стиля и копинг-стратегии, являются как особенности ситуации и выбор её решения, так и личностные особенности человека, включая самооценку, самопринятие, уровень тревожности и локус контроля; возраст, пол, и гендер; принадлежность личности к той или иной этнической группе или социальному слою, социальную компетентность, социальную роль, социальный опыт. Многие исследователи пришли к тому, что зачастую после стрессовых ситуаций или же тяжёлых жизненных ситуаций человек выходит на новый, иной уровень своего развития и эмоционального состояния.

Таким образом, с одной стороны копинг-поведение – это индивидуальная устойчивая личностная структура, с другой – широкий спектр разнообразных стратегий преодоления стресса, которыми личность может манипулировать в зависимости от внешних обстоятельств, условий деятельности и индивидуальных целей. Копинг-поведение реализуется посредством применения копинг-стратегий на основе личностных и средовых копинг-ресурсов.

Список литературы:

1. Баскакова, Совладания с психическими расстройствами // Социальная и клиническая психиатрия. – 2010 - Вып. 2, Т. 20 – С. 88-97 – ISSN 0869-4893.
2. Либин А.В., Либина А.В. Стили реагирования на стресс: психологическая защита или совладание со сложными ситуациями? [Текст]// Стиль человека: психологический анализ / под ред. А.В.Либина. М., 1998. С. 190–204.
3. Налчаджян А.А. Социально-психологическая адаптация личности [Текст]/ А.А. Налчаджян. - Ереван, 1988.
4. Илюхин А.Г. Развитие копинг-стратегий у студентов в ситуациях интеллектуальных испытаний: автореф. дис. ... канд. психол. наук / А.Г. Илюхин. – Тамбов, 2011. – 24 с.
5. Чехлатый Е.И. Исследование копинг-механизмов у студентов вузов в связи с задачами первичной психогигиены и психопрофилактики / Е.И. Чехлатый // Обозрение психиатрии и мед. психологии им. В.М. Бехтерева. – 2006. – № 2. – С. 23-25.

СЕКЦИЯ
«ФИЛОЛОГИЯ»

**СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ ВЕРБАЛЬНОГО МАНИПУЛИРОВАНИЯ
В ПОЛИТИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ Д. ТРАМПА**

Козловцева Юлия Владимировна

*студент,
Волгоградский государственный
социально педагогический университет,
РФ, г Волгоград*

Желтухина Марина Ростиславовна

*д-р филол. наук, профессор,
Волгоградский государственный
социально педагогический университет,
РФ, г Волгоград*

Манипуляция как разновидность речевого воздействия в предыдущей характеризуются скрытым воздействием, а также несет в себе функции изменения мышления адресата.

О.Н. Паршина определяет стратегию как «определенную направленность речевого поведения в данной ситуации в интересах достижения цели коммуникации» (Паршина, 2005). Также стратегии помогают в достижении целей политиков, чаще всего таковыми являются:

- 1) призвать избирателей проголосовать за нужного кандидата или партию;**
- 2) завоевать доверие у аудитории, расположить к себе,**
- 3) убедить адресата в своей правоте**
- 4) дать адресату определенную информацию, касающуюся политических вопросов.**

Следуя определенной стратегии, оратор использует различные манипулятивные тактики, требуемые на соответствующем этапе реализации манипулятивной стратегии.

Любая тактика, в свою очередь, реализуется с помощью приемов – способов построения текста или отдельного высказывания.

В данной работе мы берем за основу классификацию стратегий вербального манипулирования О.Л. Михалевой (Михалева, 2009), которая была признана многими лингвистами универсальной, ученый предлагает выделить три стратегии, используемые в политическом дискурсе:

- 1. Стратегия на повышение;**
- 2. Стратегия на понижение;**
- 3. Стратегия театральности.**

Все стратегии данной классификации осуществляются посредством определенных тактик, рассмотрим каждую из них.

Целью стратегии на повышение является повышение своего авторитета, улучшение имиджа, представление в себя в наилучшем свете. Данная стратегия осуществляется с помощью тактик:

1. Тактика анализ-«плюс» представляет из себя, как и имплицитное (скрытое), так и эксплицитное (открытое) выражение положительного отношения к каким-то фактам или ситуациям.

Oh thank you. Oh wow. This is a big crowd. We have a lot of big crowds, but this is a big crowd. This is great. Thank you very much. Hello, Traverse City and hello Michigan. We want the same result as we had four years ago from Michigan, right. And we fulfilled all our promises. You have auto plants. So many, you didn't have one in 42 years, and now you have 17 and going up and they're going so fast. I don't know. Nobody's complaining. I can tell you that, but we want that same result.

(<https://www.rev.com/blog/transcripts/donald-trump-mike-pence-rally-speech-transcript-traverse-city-michigan-november-2>)

О, спасибо. Ух ты. Это большая толпа. У нас много людей, но это большая толпа. Отлично. Большое вам спасибо. Привет, Траверс-Сити и привет, Мичиган.

Мы хотим того же результата, что и четыре года назад из Мичигана, верно.

И мы выполнили все свои обещания. У вас есть автозаводы. Так много, что у вас не было ни одного за 42 года, а теперь у вас 17, и они растут, и они растут так быстро. Я не знаю. Никто не жалуется. Я могу вам это сказать, но мы хотим того же результата.

В ходе использования данной тактики говорящий эксплицитно подчеркивает, что он рад встречи со своей аудиторией, он активно хвалит жителей, проявляет чувство патриотизма, гордости за страну. Описывая ситуацию в данном штате с положительной стороны, и говоря о росте автомобильных заводов, он имплицитно закладывает мысль об экономическом росте штата Мичиган за предыдущие 4 года его президентства, положительной оценке своей работы и располагая слушателей выбрать его снова.

2. Тактика презентации нацелена на то, чтобы выставить человека в положительном свете, показать свое доверие к нему и его одобрение.

And I want to thank you to our great Vice President Mike Pence. He works so hard. I will take him over Kamala every day of the week. We will take Mike. He's great. He's great. He's done a great job. He works very hard and he had a good debate.

(<https://www.rev.com/blog/transcripts/donald-trump-mike-pence-rally-speech-transcript-traverse-city-michigan-november-2>)

И я хочу поблагодарить нашего великого вице-президента Майка Пенса. Он так много работает. Я буду брать его вместо Камалы каждый день недели. Мы возьмем Майка. Он молодец. Он молодец. Он проделал отличную работу. Он очень много работает, и у него были хорошие дебаты.

В данном выражении тактика осуществляется посредством прямой хвальбы «*He's great*» и положительной оценки работы вице-президента Майка Пенса, посредством слов «*He's done a great job. He works very hard, and he had a good debate*».

3. Тактика явной и неявной самопрезентации схожа с тактикой презентации, она выражается в стремлении дать положительную характеристику самому говорящему. Говорящий может говорить открыто о своих достоинствах, а также на них указывать косвенно.

And I am considered very, very young. I'm considered young for my age. No, I'm a perfect specimen. I'm in perfect shape.

(<https://www.rev.com/blog/transcripts/donald-trump-rally-speech-transcript-kenosha-wi-november-2>)

И меня считают очень-очень молодым. Меня считают молодым для своего возраста. Нет, я идеальный экземпляр. Я в отличной форме.

Дональд Трамп высказывается положительно о своем физическом, говоря о себе «*I'm a perfect specimen.*», «*I'm in perfect shape.*».

Under my leadership, our economy is now growing at the fastest rate ever recorded.

(<https://www.rev.com/blog/transcripts/donald-trump-rally-speech-transcript-scranton-pa-november-2>)

Под моим руководством наша экономика сейчас растет самыми высокими темпами, когда-либо зарегистрированными.

В данном высказывании политик оценивает рост экономики своей страны в превосходной степени под своим руководством, тем самым самопрезентуя себя как эффективного лидера.

4. Тактика отвода критики используется политиками для того чтобы оправдать свои действия, которые могут сказаться на его имидже, переводя вину на другого.

So as you know, 2.2 million people modeled out, were expected to die. We closed up the greatest economy in the world in order to fight this horrible disease that came from China. It's a worldwide pandemic. It's all over the world. You see the spikes in Europe and many other places right now.

(<https://www.rev.com/blog/transcripts/donald-trump-joe-biden-final-presidential-debate-transcript-2020>)

Как вы знаете, ожидалось, что 2,2 миллиона смоделированных людей умрут. Мы закрыли самую большую экономику в мире, чтобы бороться с этой ужасной болезнью, пришедшей из Китая. Это всемирная пандемия. Это по всему миру. Прямо сейчас вы видите всплески в Европе и во многих других местах.

Excuse me. I take full responsibility. It's not my fault that it came here. It's China's fault. And you know what? It's not Joe's fault that it came here either. It's China's fault. They kept it from going into the rest of China for the most part, but they didn't keep it from coming out to the world, including Europe and ourselves.

(<https://www.rev.com/blog/transcripts/donald-trump-joe-biden-final-presidential-debate-transcript-2020>)

Простите. Я беру на себя полную ответственность. Это не моя вина, что он попал сюда. Это вина Китая. И знаете, что? Джо тоже не виноват, что он попал сюда. Это вина Китая. По большей части они не позволяли ему проникнуть в остальную часть Китая, но они не препятствовали его распространению в мире, включая Европу и нас самих.

В данном высказывании Д. Трамп использует тактику отвода критики для того, чтобы оправдать локдаун в США, также говоря о том что данная проблема является острой и в других странах, а также обвиняет Китай в распространении Ковид -19.

Исходя из вышесказанного следует что, стратегия на повышение отличается позитивным характером, тактики манипуляционного воздействия осуществляются за счет умелого акцентирования внимания на положительных ситуациях, качествах политических деятелей и их политической компании.

Следующей стратегией по классификации О.Л. Михалевой представлена – стратегия на понижение. Ее целью является ослабление позиции оппонента, его дискредитация, выражение своего негативного отношения и недовольства к нему. Данная стратегия осуществляется посредством такого набора тактик:

1. Тактика «анализ-минус» реализуется посредством выражения негативного отношения к действию или ситуации, при этом не озвучивая своего неодобрения.

Sleepy Joe Biden will raise your taxes \$4 trillion, massively increase your regulations, shut down your farms, close down your factories...

<https://www.rev.com/blog/transcripts/donald-trump-rally-speech-transcript-kenosha-wi-november-2>)

Сонный Джо Байден повысит ваши налоги на 4 триллиона долларов, значительно усилит ваши правила, закроет ваши фермы, закроет ваши фабрики ...

They want to massively increase regulations, send your jobs overseas, destroy the suburbs, well we're keeping the suburbs. I got rid of the regulation that would have destroyed the suburbs, they will bring it back worse than ever before. Terminate religious liberty, eliminate school choice, outlaw private healthcare, and shred your Second Amendment, take away your guns and indoctrinate your children with anti-American lies.

<https://www.rev.com/blog/transcripts/donald-trump-rally-speech-transcript-kenosha-wi-november-2>)

Они хотят значительно ужесточить правила, отправить ваши рабочие места за границу, разрушить пригороды, а мы сохраняем пригороды. Я избавился от закона, который разрушил бы пригород, они вернут его сильнее, чем было раньше. Прекратят религиозную свободу, отменяют выбор школы, сделают вне закона частное здравоохранение и уничтожат вторую поправку, заберут оружие и внушат вашим детям антиамериканскую ложь.

Изучив данные примеры, можно понять, что Дональд Трамп не согласен с планируемой политикой своего оппонента, однако, он никого не обвиняет и не призывает аудиторию к каким-либо действиям.

2. Тактика обвинения состоит в обвинении оппонента, приписывании вины за какое-то либо действие, которое привело к плохому результату.

Sleepy Joe Biden is a diehard globalist who spent 47 years outsourcing your jobs, opening your borders and sacrificing American blood and treasure in ridiculous, endless wars and they're all coming back, they're all coming back. North Carolina

lost nearly half of its manufacturing jobs thanks to NAFTA, one of the worst trade deals ever.

<https://www.rev.com/blog/transcripts/donald-trump-rally-speech-transcript-hickory-north-carolina-november-1>)

Сонный Джо Байден - упорный глобалист, который потратил 47 лет передавая ваши рабочие места на внешний рынок, открывая границы и жертвуя американской кровью и сокровищами в нелепых бесконечных войнах. Все они возвращаются, они все возвращаются. Северная Каролина потеряла почти половину своих производственных рабочих мест из-за НАФТА, одной из худших торговых сделок за всю историю.

Biden and his group shipped your jobs and your factories to China and other places in far away lands raking in millions of dollars for himself it turns out, we didn't know about this, did we?

<https://www.rev.com/blog/transcripts/donald-trump-rally-speech-transcript-hickory-north-carolina-november-1>)

Байден и его группа отправили ваши рабочие места и заводы в Китай и другие места в далеких странах, заработав для себя миллионы долларов, оказывается, мы не знали об этом, не так ли?

Этот вид тактики используется для того, чтобы прямо указать на вину за совершенные действия оппонента, и продемонстрировать аудитории что оппонент неэффективен как политик.

3. Тактика безличного обвинения, схожа с тактикой обвинения, однако, ее отличием является замалчивание виновного. Виновный может быть назван завуалировано, часто в таких случаях используется слова с достаточно широким значением, чтобы охватить большой круг людей.

Under my leadership, our economy is now growing at the fastest rate ever recorded, 33.1%. The fake news did not like talking about that number. We'd beat the number from 1952 and more than doubled it; much more than doubled it. They don't love talking about numbers like that. They can't believe it. We created a record 11.4

million jobs in the last five months. And while foreign nations are in a free fall, we are creating an economic powerhouse unrivaled anywhere in the world.

<https://www.rev.com/blog/transcripts/donald-trump-rally-speech-transcript-rome-georgia-november-1>

Под моим руководством наша экономика сейчас растет самыми высокими темпами, когда-либо зарегистрированными, 33,1%. Фейковые новости не любят говорить об этих цифрах. Мы превзошли показатель 1952 года и более чем удвоили его; намного больше, чем в два раза. Они не любят говорить о таких числах. Они не могут в это поверить. За последние пять месяцев мы создали рекордные 11,4 миллиона рабочих мест. И пока иностранные государства находятся в состоянии свободного падения, мы создаем экономическую мощь, не имеющую себе равных в мире.

В данном высказывании так как Дональд Трамп обращает внимание на то, что некоторые СМИ замалчивают его успехи, обвиняет их в лживости, называя их «Fake news», но при этом не раскрывая конкретные наименования.

Every corrupt force in American life that betrayed you and hurt you, they're supporting sleepy Joe Biden. The failed establishment that started the disastrous foreign wars, they support Biden. The career politicians that offshored your industries and decimated your factories and you got it worse than anybody else just about. New England was hit hard too.

They support Biden. The open borders lobbyists that killed our fellow citizens and gave them illegal drugs destroyed our families and so many people, the gangs and crime, they support sleepy Joe Biden. The far-left Democrats that ruined our public schools, depleted our inner cities, defunded our police and demeaned your sacred faith and values, they support Joe Biden.

<https://www.rev.com/blog/transcripts/donald-trump-rally-speech-transcript-scranton-pa-november-2>

Каждая коррумпированная сила в американской жизни, которая предала вас и причинила вам боль, они поддерживают сонного Джо Байдена. Несостоявшийся истеблишмент, начавший катастрофические иностранные

войны, они поддерживают Байдена. Карьерные политики, которые вывозили в офшоры вашу промышленность и опустошили ваши фабрики, и вы сделали это хуже, чем кто-либо другой.

Новая Англия тоже сильно пострадала. Они поддерживают Байдена.

Лоббисты открытых границ, которые убивали наших сограждан и давали им запрещенные наркотики, уничтожили наши семьи и так много людей, банды и преступность, что они поддерживают сонного Джо Байдена. Крайне левые демократы, которые разрушили наши государственные школы, опустошили наши внутренние города, защитили нашу полицию и унизили вашу священную веру и ценности, они поддерживают Джо Байдена.

Безличное обвинение в высказывании выше представлено негативным описанием сторонников оппонента Дональда Трампа, при этом он не называет имен. Он перечисляет действия, отрицательно повлиявшие на развитие государства, при этом не винит какого-то определенного человека.

5. Тактика оскорбления применяется нечасто, она практикуется в основном в ходе очень эмоциональной коммуникации.

His son had no job. He left the military. Unfortunately, it wasn't good. And then what happens is the father becomes Vice President, and this kid becomes like a human vacuum cleaner.

(<https://www.rev.com/blog/transcripts/donald-trump-rally-speech-transcript-kenosha-wi-november-2>)

У его сына не было работы. Он ушел из армии. К сожалению, это было нехорошо. А потом происходит то, что отец становится вице-президентом, а этот ребенок становится похож на человека-пылесоса.

В данном примере показывается как Д. Трамп говорит о сыне своего политического оппонента Д. Байдена, он называет его «vacuum cleaner», имея в виду что во время срока Д. Байдена работы вице-президентом, его сыном было незаконно потрачено огромное количество денежных средств.

Рассмотрев тактики стратегии на понижение, можно сделать вывод о том, что она направлена на передачу негативного представления о противнике в

обществе, её цель испортить имидж противника, а также снизить доверие к нему. Данная стратегия дискредитирует оппонента в результате правильного использования тактик, представленных выше, однако следует найти баланс в их использовании. Слишком активное использование стратегии на понижение, может дать обратный эффект, и аудитория откажется поддерживать постоянно критикующего и оскорбляющего всех политик.

Стратегия театральности осуществляет непосредственное влияние на массовую аудиторию, данная стратегия формируется политическим деятелем в зависимости от того какие люди учувствуют в данной коммуникации, т.к. они воспринимают выступление политика, политические дебаты как некое представление, зрелище. Стратегия театральности включает в себя следующие виды используемых тактик:

1. Тактика побуждения заключается в призыве аудитории к действию, принятию нужной точки зрения.

You must get out and vote. This is the most important election, possibly in the history of our country. You must let everyone know, go get them, go grab your family, grab your boss, grab your coworkers, grab them all. Got to get out and vote. So important.

(<https://www.rev.com/blog/transcripts/donald-trump-rally-speech-transcript-hickory-north-carolina-november-1>)

Вы должны выйти и проголосовать. Возможно, это самые важные выборы в истории нашей страны. Вы должны дать всем знать, иди и собери их, иди, собирай свою семью, хватай своего босса, хватай своих коллег, хватай их всех. Надо выйти и проголосовать. Очень важно.

Используя данную тактику Д. Трамп призывает всех прийти на выборы и проголосовать.

2. Тактика кооперации применяется для обращения к аудитории, апеллируя к идеям и ценностям, носителем которых она (по мнению говорящего) является.

We are one movement, one people, one family, and one glorious nation under God. And together with the incredible people of Pennsylvania, go out and vote

tomorrow. We have made America powerful again. Our military has never been as even close to what it is right now. We have made America wealthy again. We have made America strong again. We have made America proud again. We have made America safe again. And we will make America great again. Thank you, Pennsylvania. Thank you.

(<https://www.rev.com/blog/transcripts/donald-trump-rally-speech-transcript-scranton-pa-november-2>)

Мы - одно движение, один народ, одна семья и одна славная нация под Богом. И вместе с невероятными людьми Пенсильвании выйдете завтра и проголосуйте. Мы снова сделали Америку могущественной. Наши вооруженные силы никогда не были так близки к тому, что есть сейчас. Мы снова сделали Америку богатой. Мы снова сделали Америку сильной. Мы снова заставили Америку гордиться собой. Мы снова сделали Америку безопасной. И мы снова сделаем Америку великой. Спасибо, Пенсильвания. Спасибо.

We're going to get out and vote because tomorrow we are going to win this state and we are going to win more years in the White House.

(<https://www.rev.com/blog/transcripts/donald-trump-mike-pence-rally-speech-transcript-traverse-city-michigan-november-2>)

Мы собираемся выйти и проголосовать, потому что завтра мы собираемся выиграть этот штат и еще несколько лет в Белом доме.

Используя часто повторяющееся личное местоимение «we» Д. Трамп подчеркивает свое единение с аудиторией, говоря о них как об одном целом.

3. Тактика размежевания заключается в выражении негативного отношения к поступкам и действиям оппонента, подчеркивая противоположность своих взглядов, тем самым стремясь вызвать недоверие аудитории к оппоненту.

They want to raise taxes at a level that nobody's ever heard of before. Biden will raise your taxes over \$4 trillion. It's not him. Do you think it's him? He doesn't have a clue. He has no clue, but that's okay. Let's assume he does. We have to win. So that's sad. Can't do that to our country. Our country has too much unbelievable potential actually. Massively increasing your regulations, shutting down your economy.

They're going to close down your factory, send your jobs overseas to China and other places.

<https://www.rev.com/blog/transcripts/donald-trump-mike-pence-rally-speech-transcript-traverse-city-michigan-november-2>

Они хотят поднять налоги до уровня, о котором раньше никто не слышал. Байден повысит ваши налоги более чем на 4 триллиона долларов. Это не он. Думаете, это он? Он понятия не имеет. Он понятия не имеет, но это нормально. Предположим, он знает. Мы должны победить. Так что это печально. Не могу этого сделать с нашей страной. У нашей страны на самом деле слишком большой невероятный потенциал. Массовое ужесточение правил, прекращение вашей экономики. Они собираются закрыть вашу фабрику, отправить ваши рабочие места за границу в Китай и другие места.

4. Тактика информирования является наиболее нейтральной среди всех представленных, она направлена на передачу информации адресату, не выражая свое отношение к ней.

We obliterated the ISIS caliphate and we killed the leader of ISIS, al-Baghdadi. We eliminated the mass murder of US troops. Soleimani is dead. I withdrew from the last administration's disastrous Iran Nuclear Deal. I recognized the capital of Israel and opened the American Embassy in Jerusalem. [4]

Мы уничтожили халифат ИГИЛ («ИГИЛ», террористическая группировка, деятельность которой запрещена в России, – прим. ред.) и убили лидера ИГИЛ Аль-Багдади. Мы ликвидировали массовое убийство войск США. Сулеймани мертв. Я отказался от провальной ядерной сделки с Ираном последней администрации. Я признал столицу Израиля и открыл посольство США в Иерусалиме.

5. Тактика обещания является наиболее распространенной среди политиков, где они берут на себя обязательство сделать что-либо после избрания.

With your vote, we will continue to cut your taxes, cut regulations, support our great police, support our magnificent military, protect your Second Amendment,

defend religious liberty and ensure more products are proudly stamped with that beautiful phrase, Made in the USA. Right? More and more. [1]

С вашим голосом мы продолжим снижать ваши налоги, сокращать нормативные требования, поддерживать нашу великую полицию, поддерживать нашу великодушную армию, защищать вашу Вторую поправку, защищать религиозную свободу и обеспечивать, чтобы на большем количестве продуктов была отмечена эта красивая фраза: Сделано в США. Верно? Все больше и больше.

With your help, your devotion, your drive, we are going to keep on working. We are going to keep on fighting and we are going to keep on winning, winning, winning. [3]

С вашей помощью, вашей преданностью, вашим драйвом мы продолжим работать. Мы будем продолжать бороться, и мы будем продолжать побеждать, побеждать, побеждать.

America will land the first woman on the moon, and the United States will be the first nation to land an astronaut on Mars. We will stop the radical indoctrination of our students, and we will restore patriotic education to our schools. We will teach our children to love our country, honor our history, and always respect our great American flag. We will live by the timeless words of our national motto, "In God we trust." [1]

Америка высадит первую женщину на Луну, а Соединенные Штаты будут первой страной, высадившей астронавта на Марс.

Мы остановим радикальную идеологическую обработку наших учеников и восстановим патриотическое воспитание в наших школах. Мы научим наших детей любить нашу страну, чтить нашу историю и всегда уважать наш великий американский флаг. Мы будем жить вечными словами нашего национального девиза: «Мы верим в Бога».

Используя глагол будущего времени «will» и конструкцию «to be going to», политик создает впечатление, что он не сомневается в том, что ему удастся совершить сказанное, а это в свою очередь, укрепляет его статус.

6. Тактика прогнозирования представляет собой предсказание, суждение о дальнейшем течении, развитии чего-либо на основании интерпретации различных имеющихся данных.

Joe Biden is promising to delay the vaccine and turn America into a prison state, locking you in your home while your far left anarchists are allowed to roam the streets, burn down your cities, hit people over the head. They're allowed to do that. That's why I always call all of these rallies, protests. These are not rallies anymore. Because you're allowed to have a protest, you can't have a rally and you can't go to church. You're not allowed to go to church, but you're allowed to burn down the cities with a protest. So we always call these friendly protests. The Biden lockdown will mean no school, no graduations, no weddings, no Thanksgiving, no Christmas, no Easter, no 4th of July, and no future. [2]

Джо Байден обещает отложить вакцинацию и превратить Америку в тюрьму, заперев вас в вашем доме, в то время как ваши крайне левые анархисты могут бродить по улицам, сжигать ваши города, бить людей по головам. Им разрешено это делать. Поэтому я всегда называю все эти митинги протестами. Это больше не митинги.

Потому что вам разрешено протестовать, вы не можете проводить митинг и ходить в церковь. Тебе нельзя ходить в церковь, но можно сжигать города в знак протеста. Мы всегда называем это дружескими протестами. Блокировка Байдена будет означать отсутствие школы, выпускных экзаменов, свадеб, Дня Благодарения, Рождества, Пасхи, 4 июля и никакого будущего.

Интерпретируя заявления своего оппонента Джо Байдена, Дональд Трамп предсказывает будущее в отрицательном ключе, тем самым понижает рейтинг своего противника.

7. Тактика предупреждения заключается в предостережении аудитории извещении о возможных событиях, действиях, ситуациях.

A vote for Biden is a vote to give control of government over to the globalist, communist, socialist, the wealthy liberal hypocrites, who want to silent, sensor, cancel, and punish you.

Голос за Байдена – это голос за передачу контроля над правительством глобалистам, коммунистам, социалистам, богатым либеральным лицемерам, которые хотят сделать вас молчаливыми, найти, устранить и наказать вас.

Используя данную стратегию политик, предупреждает о возможных негативных последствиях, в случае выбора адресатом его политического оппонента, стремясь противостоять этому для достижения своей победы на выборах.

Список литературы:

1. Электронный ресурс (URL:<https://www.rev.com/blog/transcripts/donald-trump-rally-speech-transcript-scranton-pa-november-2>).
2. Электронный ресурс <https://www.rev.com/blog/transcripts/donald-trump-rally-speech-transcript-kenosha-wi-november-2>.
3. Электронный ресурс <https://www.rev.com/blog/transcripts/donald-trump-rally-speech-transcript-opa-locka-florida-november-1>.
4. Электронный ресурс <https://www.rev.com/blog/transcripts/donald-trump-rally-speech-transcript-hickory-north-carolina-november-1>.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ. СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ

*Электронный сборник статей по материалам XLV студенческой
международной научно-практической конференции*

№ 10 (45)
Ноябрь 2021 г.

В авторской редакции

Издательство «МЦНО»
123098, г. Москва, ул. Маршала Василевского, дом 5, корпус 1, к. 74
E-mail: humanities@nauchforum.ru

16+

