

УДК 81-114.4

Doi 10.26456/vtfilol/2023.4.037

**КОГНИТИВНЫЙ ПАРАМЕТР  
«ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ»  
КАК ОСНОВА ТИПОЛОГИИ МАНИПУЛЯТИВНЫХ  
КОММУНИКАТИВНЫХ СТИЛЕЙ**

**С.В. Мкртычян, Н.В. Дзундза**

Тверской государственный университет, г. Тверь

Излагается концепция исследования манипулятивного коммуникативного стиля на основе когнитивного и дискурсивного подходов: устанавливаются существенные характеристики манипуляции и коммуникативного стиля как основных теоретических понятий исследования, обосновывается влияние когнитивного параметра «ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ» на манипулятивный коммуникативный стиль, перечисляются основания типологии манипулятивных коммуникативных стилей.

***Ключевые слова:** коммуникативный стиль, речевая стратегия, речевая тактика, когнитивный стиль, манипуляция.*

В область интересов коммуникативной лингвистики входит изучение дискурса и его речевоздействующего потенциала в ракурсе оптимизации коммуникации в широком смысле, которая ориентирована на homo loquens.

В центре нашего внимания находится гипотетическая зависимость специфики манипулятивного коммуникативного стиля от когнитивного параметра «ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ». Мы исходим из того, что в целом коммуникативные особенности говорящих обусловлены их когнитивным стилем или, по М.А. Холодной, «спецификой индивидуального ума». Логика наших рассуждений основывается на том, что многочисленные подходы к определению существенных характеристик манипуляции как способа речевого воздействия, каждая из которых сосредоточена, как правило, на одном из аспектов этого явления, могут быть объединены и типологизированы с опорой на общий универсальный критерий – параметр когнитивного стиля, который, будучи спроецированным на вербальную наличность, обнаруживает себя в манипулятивном коммуникативном стиле как устойчивой лично обусловленной характеристикой дискурсивной деятельности.

Для обоснования гипотетической зависимости специфики коммуникативного стиля от когнитивного параметра «ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ» требуется предварительное определение некоторых неоднозначно трактуемых

исходных теоретических понятий: *манипуляция, коммуникативный стиль*.

Манипуляция – явление многоаспектное, которое в силу своей интегративности является объектом изучения таких дисциплин, как психология, социология, философия, политика, лингвистика. Так, в политическом смысле манипуляция рассматривается как средство удержания власти и скрытого управления, в социологии подчеркивается, что это «стратегия социального поведения в личных целях манипулятора, часто вопреки интересам адресата» [19: 285]. В психологии манипуляция – это скрытое психологическое влияние, направленное на изменение восприятия и поведение человека вопреки его воле. В лингвистике манипуляция рассматривается как способ речевого воздействия, под которым в широком смысле понимается «воздействие, направленное на сознание и поведение и осуществляется разнообразными речевыми средствами» [7]. По мнению П.Б. Паршина, почти любой речевой акт оказывается особой формой воздействия на адресата, так как передается информация, координирующее взаимодействие говорящих. В узком смысле речевое воздействие – особенности языка, позволяющие строить сообщения, которые могут влиять на поведение адресата.

И.А. Стернин противопоставляет речевое воздействие и манипуляцию [8: 66–67]. Речевое воздействие направлено на то, чтобы адресат принял другую точку зрения или выполнил какое-либо действие *сознательно*. При манипулировании говорящий намеривается побудить адресата изменить поведение *неосознанно* либо вопреки интересам последнего. Однако некоторые исследователи [3, 11] определяют манипуляцию как вид речевого воздействия.

Е.Л. Доценко выделяет семь основных признаков манипуляции: психологическое воздействие, отношение к другому как к средству достижения целей, стремление к одностороннему выигрышу, скрытность, игра на слабостях, побуждение и сноровка в осуществлении манипулятивных действий [4: 59]. Некоторые из этих признаков имплицитно или эксплицитно фигурируют в определениях манипуляции, представленных в табл. 1.

Таблица 1. Определения манипуляции

Автор	Определение манипуляции
Е.Л. Доценко	«Манипуляция – это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его <...> желаниями» [4: 59].
О.Н. Быкова	Манипулирование – вид «языкового воздействия, используемый для скрытого внедрения в психику адресата целей, намерений», не совпадающих с теми, которые актуально есть у адресата [3: 99].

Т.А. ван Дейк	Манипуляция – «коммуникативная и интеракционная практика, при которой манипулятор осуществляет контроль над другими людьми, как правило, против их воли и вопреки их интересам» [17: 360].
И.А. Стернин	Манипулирование – это воздействие на человека с целью побудить его совершить поступок, изменить свое поведение и т.д. неосознанно или вопреки его собственному намерению [8: 56]
Г.А. Копнина	Речевая манипуляция – воздействие, осуществляемое путём искусного использования ресурсов языка с целью скрытого влияния на когнитивную и поведенческую деятельность адресата [5: 25].
В.П. Шейнов	Манипуляция – «скрытое управление человеком против его воли, приносящее инициатору односторонние преимущества» [12: 3]
В.В. Чалый	Манипуляция представляет собой особый вид психологического влияния, косвенно или прямо обеспечивающего принуждение одного субъекта общения другим с целью совершения конкретных поступков. <...> Причём эти намерения таковы, что они идут вразрез с точкой зрения адресата информации [10: 236].
Э. Шостром	Манипуляция – это «псевдофилософия жизни, направленная на эксплуатацию и контроль себя и окружающих» [13: 10].
В.Е. Чернявская	<i>Манипуляция</i> – «речевое воздействие, направленное на скрытое побуждение адресата к совершению определенных действий» [11: 20].
А. Ребуль	From that vantage point, one would then define manipulation in linguistic communication as occurring when the speaker benefits by inducing the hearer through communication to do something (including believe something) that the hearer wouldn't otherwise have done. It is important to note that manipulation, while it must benefit the speaker, needs not be costly to the hearer. From that vantage point, one would then define manipulation in linguistic communication as occurring when the speaker benefits by inducing the hearer through communication to do something (including believe something) that the hearer wouldn't otherwise have done. It is important to note that manipulation, while it must benefit the speaker, needs not be costly to the hearer. From that vantage point, one would then define manipulation in linguistic communication as occurring when the speaker benefits by inducing the hearer through communication to do something (including believe something) that the hearer wouldn't otherwise have done. It is important to note that manipulation, while it must benefit the speaker, needs not be costly to the hearer. In other words, it

	<p>needs not be exploitative (for a more detailed discussion, see Reboul, 2017). It may be either cooperative or exploitative. I will be interested here in the exploitative side of manipulation that also involves deception.</p> <p>From that vantage point, one would then define manipulation in linguistic communication as occurring when the speaker benefits by inducing the hearer through communication to do something (including believe something) that the hearer wouldn't otherwise have done. It is important to note that manipulation, while it must benefit the speaker, needs not be costly to the hearer. In other words, it needs not be exploitative (for a more detailed discussion, see Reboul, 2017). It may be either cooperative or exploitative. I will be interested here in the exploitative side of manipulation that also involves deception.</p> <p>Манипулятивная коммуникация происходит, когда говорящий извлекает выгоду из того, что побуждает адресата совершить действие, которое адресат не сделал бы по своей воле [18].</p>
--	--

По Е.Л. Доценко, основной признак манипуляции – воздействие. Манипуляция – это «вид психологического воздействия» [4; 10], «вид речевого воздействия» [3; 11], *воздействие, управление* [8; 12; 5]. Воздействие *скрыто* [4; 5; 11; 12]. Манипулятор стремится получить односторонний выигрыш: совершить действие *вразрез с интересами/волей реципиента* [3; 4, 8; 10; 11; 17; 18]. Манипуляция совершается с определенной интенцией, направленной на навязывание новых целей, побуждение к действию, изменение психологического состояния [3; 4; 11; 18]. Манипуляция осуществляется посредством *искусного использования ресурсов языка* [5; 10].

Обобщая перечисленные в табл.1 определения манипуляции, выделим её основные характеристики, которые мыслятся как релевантные для моделирования манипулятивного коммуникативного стиля: 1) несовпадение (в том числе потенциальное и/или неосознаваемое) интенций субъектов общения; 2) наличие двух интенциональных планов: эксплицитного и имплицитного (скрытого); 3) «многослойность» вербальных проявлений, реализуемых посредством речевых стратегий и тактик.

Специфика манипулятивного речевого воздействия, обусловленная личностными особенностями, воплощается в коммуникативном стиле, который понимается как «типичная манера коммуникативной деятельности в коммуникативно-прагматическом пространстве» [6: 38–39]. Статус коммуникативного стиля как объекта коммуникативной стилистики, представляющей собою интегративную область стилистических исследований, обоснован в монографии С.В. Мкртычян «Стилистика устного делового дискурса» [Op. cit.: 69]. Комплексное описание коммуникативного стиля осуществляется на

основе учёта трёх аспектов его изучения: аналитического, прагматического и когнитивного. Аналитический аспект сосредоточен на описании стилистически маркированных единиц, фиксирующих закономерности языкового (вербального) отбора. Вербальная наличность, по М.М. Бахтину, отливаётся в форму типичных высказываний [1: 237], которые могут описываться с помощью различных дискурсивных единиц. По М.М. Бахтину, основной коммуникативной единицей («единицей общения») является речевой жанр, в котором воплощается стиль высказывания. Безусловно, речевой жанр является не единственной дискурсивной (коммуникативной) единицей. Проблема маркирования коммуникативного стиля требует детального обсуждения.

Здесь в качестве операциональных единиц-маркеров коммуникативного стиля мы принимаем речевую стратегию/речевую тактику. Речевые стратегии выделяются на интенциональном уровне, а речевые тактики – на вербальном. Вслед за И.Н. Борисовой под коммуникативной стратегией мы понимаем «способ организации речевого поведения в соответствии с замыслом, интенцией коммуниканта» [2: 89]. Стратегия существует на этапе планирования высказывания. Коммуникативные стратегии реализуются с помощью речевых тактик. Речевые тактики – это вариативные приёмы достижения целей в конкретной ситуации, которые описываются с помощью конкретных языковых средств, направленных на вербальное воплощение речевой стратегии.

Аналитический аспект коммуникативной стилистики сосредоточен на описании речевых тактик. Прагматический аспект главным образом фокусируется на речевых стратегиях, т.е. единицах более абстрактного уровня. Принимается во внимание успешность коммуникации, эффективность речевого воздействия [Ор. cit.: 70].

В рамках когнитивного аспекта стилистики описываются механизмы речемыслительной деятельности, которые обуславливаются личностными когнитивными особенностями и направлены на «осуществление стилистического отбора языковых единиц» [Ор. cit.: 70] в процессе коммуникации как конечного продукта.

«Пусковые» механизмы коммуникативного стиля имеют когнитивную природу. Когнитивный стиль выступает той имманентной характеристикой личности, который приводит к эффекту стилистической эмерджентности на вербальном уровне. Когнитивные стили (КС) – характеристики познавательной сферы человека, которые проявляются в способах восприятия, анализа и структурирования информации, которые изучаются в рамках психологии. Как пишет М.А. Холодная, стилевой подход имеет следующие особенности: 1) КС – инструментальная характеристика, она отграничивается от результатов и содержания интеллектуальной деятельности; 2) КС – «биполярное измерение», в

котором противопоставляются две крайние формы интеллектуального поведения; 3) КС – принципиально индифферентная к категории оценочности характеристика личности, которая может иметь вектор исключительно ситуативной оценочности; 4) КС – «устойчивая характеристика субъекта, стабильно проявляющаяся на разных уровнях интеллектуального функционирования»; 5) КС – это предпочтение определенного способа интеллектуального поведения, то есть человек может использовать любой стиль, но осознанно или бессознательно отдает предпочтение одному из них [9: 53–54]. Таким образом, КС – это «индивидуально-своеобразные способы переработки информации, которые определяют специфику склада ума и отличительные особенности его интеллектуального поведения» [Ор. cit.: 17].

В настоящее время в психологии описано около двадцати когнитивных стилей (например, полезависимость/полenezависимость, фокусирующий/сканирующий контроль, ригидный/гибкий познавательный контроль, импульсивность/рефлексивность и др.). Перечисленные стили имеют две полярные формы познавательного реагирования, которые характеризуются особыми приемами восприятия, оценки и использования информации для решения определенной задачи. В настоящем исследовании в качестве гипотезы выдвинуто предположение о зависимости манипулятивного коммуникативного стиля от когнитивного параметра «ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКСИВНОСТЬ» (термин американского психолога Дж. Кагана), который характеризует скорость принятия решения в условиях неопределенности, степень тщательности сбора, анализа и синтеза информации. Об особенностях когнитивных стилей и методах его выявления подробно написано в работе М.А. Холодной «Когнитивные стили. О природе индивидуального ума» [Ор. cit.: 79–83]. Импульсивность – склонность индивида быстро принимать решение, без дополнительного сбора и проверки информации. Ведущую роль при принятии решения играет эмоциональная составляющая. Рефлексивность – склонность принимать решения взвешенно и неторопливо. В процессе поиска ответа индивид собирает дополнительную информацию и многократно проверяет данные. При решении задачи ведущая роль отводится когнитивному компоненту. Индивиды, склонные к импульсивности, демонстрируют доминирование эмоциональной составляющей, а индивиды, склонные к рефлексивности, напротив, более рациональны и логичны. Эта особенность, в соответствии с нашей гипотезой, влияет на характер манипулятивного воздействия, определяя его вектор, который может быть направлен или на искажение эмоциональной оценки, или на искажение фактов.

Изложенная идея, в частности, соотносится с типологией манипуляции, предложенной Г.П. Юшко. По объекту манипулятивное воздействие условно можно классифицировать на два вида: манипуляция

фактами и манипуляция оценкой личности. Это разделение выделяется с учетом *установки говорящего*, которую Г.П. Юшко определяет как «своеобразную программу действия и поведения человека, готовность человека воспринимать явления внешнего мира и действовать определенным образом» [15: 169]. Выделяются межличностные и внеличностные установки. *Межличностные установки*: а) на самого себя, б) на адресата, с) на третьих лица, которые, возможно, присутствуют или отсутствуют при разговоре. К *внеличностным установкам* относится установка: а) на факты действительности, б) на пропозициональное содержание.

Опираясь на классификацию личностных установок Г.П. Юшко, можно предположить, что параметр «ИМПУЛЬСИВНОСТЬ» определит векторность выбора установки на искажение (повышение/понижение) оценочности (субъекта/объекта коммуникации и/или предмета высказывания), а параметр «РЕФЛЕКТИВНОСТЬ» в большей степени окажет влияние на проявление фактологический искажений.

С учетом когнитивного стиля и типа установки можно выделить два манипулятивных когнитивных стиля: эксплицитно-доминантный и латентный (см. табл. 2). Эксплицитно-доминантный стиль связан с активной эмоциональной экспансией.

Таблица 2. Типология манипулятивных коммуникативных стилей

Коммуникативный стиль	Когнитивный стиль	Тип установки
Эксплицитно-доминантный	импульсивный	межличностная установка
Латентный	рефлексивный	внеличностная установка

Манипулятивные стили актуализируются посредством манипулятивных речевых стратегий (РС). В соответствии с установкой говорящего *в эксплицитно-доминантном стиле* манипуляция направлена на *личность*: на самого себя, на адресата, либо на третье лицо. Это стратегии на понижение/повышение личностных качеств, обвинение, обличение, оправдание и другие.

При *латентном манипулятивном стиле* объектом манипуляции является информация. Е.Н. Шустова выделяет три манипулятивные стратегии, направленные на информацию: сокрытие, искажение и подмена [14: 19]. Стратегия сокрытия реализуется при помощи умалчивания какой-либо части информации, прямого отказа от ответа под вымышленным предлогом, косвенного отказа от ответа и др. Стратегия искажения выражается в преуменьшении или в преувеличении оценок, эмоций, определенных деталей событий, в смещении акцентов.

Предлагаемая нами типология манипулятивных коммуникативных стилей может быть соотнесена с ролями манипулятора Э. Шострома [13: 8]. Так, эксплицитно-доминантный стиль реализуется активными манипуляторами (*Диктатор, Калькулятор, Судья, Хулиган*), латентный стиль реализуется пассивными манипуляторами (*Тряпка, Прилипала, Славный Парень, Защитник*). Эксплицитно-доминантный направлен на эмотивное манипулирование оценкой адресата (межличностная установка), в то время как латентный стиль направлен на искажение фактов действительности (внеличностная установка).

Моделирование манипулятивного коммуникативного стиля осуществляется в соответствии со следующей условной схемой: манипулятивный коммуникативный стиль → тип установки → роль манипулятора (по Э. Шострому) → ядерные (или типичные) речевые стратегии → ядерные (или типичные) речевые тактики.

Для иллюстрации теоретических предположений кратко проанализируем небольшой речевой фрагмент в соответствии с логикой планируемого экспериментального исследования. Следует обратить внимание на то, что, будучи ограниченными рамками настоящей публикации, роли Манипулятора по Э. Шострому маркированы декларативно и без детализации.

Описание модельной ситуации для испытуемых:

1. Задание. Напишите, что Вы скажете для достижения явной цели (скрытая цель не должна быть обнаружена собеседником).
2. Модельная ситуация:

*Представьте, что Вы – продавец-консультант в магазине одежды. К Вам в магазин приходит женщина, которая выглядит элегантно и представительно, и Вы думаете, что она довольно обеспечена и у неё высокий статус. Женщина выбирает одно из самых дорогих платьев в магазине (сделано из качественной ткани, от модного иностранного бренда, чьи товары редко представлены). Покупательнице оно нравится, но Вы видите, что она колеблется, возможно, из-за его стоимости или из-за фасона. Что бы Вы ей сказали, чтобы убедить купить платье? Опишите Ваши действия и достигните цели коммуникации.*

Явная цель: *убедить, что это идеальное платье для покупательницы.*  
Скрытая цель: *продать одно из самых дорогих платьев.*

3. Прогнозный сценарий ответов испытуемых.

Для достижения обеих целей респондент (в зависимости от выявленного КС) может использовать эксплицитно-доминантный или латентный коммуникативный стиль. Примерные типовые варианты ответов могут быть, например, следующими для каждого из стилей.

Для эксплицитно-доминантного манипулятивного стиля:



1. Конечно, Вам решать, но, без всякого сомнения, это платье идеально на вас сидит, надо брать (Тип: Диктатор. РС позитивной персонализированной оценочности).

2. Цена высокая, но, думаю, для вас она смешная (Тип: Хулиган. РС ироничной персонализированной оценочности).

Для латентного манипулятивного стиля:

1. Такого платья больше ни у кого нет! Да, платье дорогое: редкий бренд, дорогая ткань. (Тип: Славный парень. РС апеллирования к престижу).

2. Вам очень идет это платье, вряд ли Вы сможете найти что-то подобное. Всегда, когда нужно, ничего не находится (Тип: Калькулятор. РС мягкого шантажа).

Таким образом, изучение манипулятивного речевого воздействия может осуществляться через призму категории коммуникативного стиля. В обозначенном ракурсе манипуляция как объект лингвистического исследования описывается с позиции аспектов коммуникативной стилистики: когнитивного и дискурсивного (который, в частности, включает в себя прагматический и вербально-аналитический). Когнитивная основа типологизации манипулятивных коммуникативных стилей, формируемая посредством когнитивного параметра «ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ», даёт возможность выдвинуть единый критерий установления классификации разрозненных вербальных проявлений манипуляции в высказывании и наметить целостный комплексный подход к пониманию механизмов манипулирования в едином стилистическом континууме. Прагматический и вербально-аналитический подходы обеспечивают последующую верификацию результатов моделирования манипулятивного коммуникативного стиля на широком искусственном и естественном дискурсивном материале.

### Список литературы

1. Бахтин М.М. Эстетика словесного творчества. Изд. 2-е М.: Искусство, 1986. 445 с.
2. Борисова И.Н. Русский разговорный диалог: структура и динамика. Изд. 3-е. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. 320 с.
3. Быкова О.Н. Языковое манипулирование // Теоретические и прикладные аспекты речевого общения: Вестник Российской риторической ассоциации. Вып. 1 (8). Красноярск, 1999. С. 99–103.
4. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. 344 с.
5. Копнина Г. А. Речевое манипулирование: учеб. пособие. М.: Флинта, 2012. 170 с.
6. Мкртычян С.В. Стилистика устного делового дискурса: монография. Тверь: Тверской гос. ун-т, 2011. 313 с.

7. Паршин П.Б. Речевое воздействие/ «Энциклопедия Кругосвет». URL: [https://www.krugosvet.ru/enc/gumanita\\_rnye\\_nauki/lingvistika/RECHEVOE\\_VOZDESTVIE.html](https://www.krugosvet.ru/enc/gumanita_rnye_nauki/lingvistika/RECHEVOE_VOZDESTVIE.html) (дата обращения 27.02.23).
8. Стернин И.А. Введение в речевое воздействие. Воронеж: Кварта, 2001. 252 с.
9. Холодная М. А. Когнитивные стили. О природе индивидуального ума: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению и специальностям психологии. 2-е изд. М. [и др.]: Питер, 2004. 384 с.
10. Чалый В. В. Проблемы исследования речевой манипуляции в художественной прозе А. П. Чехова // Вестник ННГУ. 2008. №6. С. 234–239
11. Чернявская В.Е. Дискурс власти и власть дискурса: проблемы речевого воздействия: учеб. пособие. М.: Изд-ва «Флинта», 2006. 136 с.
12. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком (психологи манипулирования). М.: ООО "Издательство АСТ", Мн.: Харвест, 2001. 848 с.
13. Шостром Э. Человек-манипулятор: Внутрен. путешествие от манипуляции к актуализации [Пер. с англ. Н. Шевчук, Р. Римской]. М.: Апрель-Пресс: Изд-во Ин-та Психотерапии, 2004. 190 с.
14. Шустрова Е. Н. Лингвистическая интерпретация стратегии мистификации в англоязычном речевом общении: автореф. дисс. ... канд. филол. наук. СПб., 2008. 21 с
15. Юшко Г. П. К вопросу о различных подходах к понятию «установка говорящего», 2009. Т. 3, № 1. С. 169–172.
16. Янсон Т.А. Коммуникативные стили экскурсовода в устном туристическом дискурсе: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19; Тверь, 2021. 214 с.
17. Dijk T. A. van. Discourse and Manipulation // Discourse and Society. 2006. No. 17 (2). Pp. 359–383
18. Reboul A. Truthfully Misleading: Truth, Informativity, and Manipulation in Linguistic Communication.//Frontiers in Communication. 2021. 8 p.
19. Wilson D.S., Near D., Miller R.R. Machiavellianism: A synthesis of the evolutionary and psychological literatures // Psychological Bulletin. 1996. Vol 119. Pp. 285–299.

*Об авторах:*

МКРТЫЧЯН Светлана Викторовна – д-р филол. н., профессор кафедры французского языка, перевода и межкультурной коммуникации Тверского государственного университета (Тверь, 170100, ул. Желябова 33); e-mail: mkrtychian@mail.ru

ДЗУНДЗА Надежда Владимировна – аспирант кафедры французского языка, перевода и межкультурной коммуникации Тверского государственного университета (Тверь, 170100, ул. Желябова 33); e-mail: dzundza.00@gmail.com

**COGNITIVE PARAMETER OF *IMPULSIVITY/REFLEXIVITY*  
AS THE BASIS OF THE TYPOLOGY OF MANIPULATIVE  
COMMUNICATION STYLES**

**S.V. Mkrtychian, N.V. Dzundza**

Tver State University, Tver

The article discusses the concept of manipulative communicative style based on cognitive and discursive approaches. To establish the main theoretical concepts, we define the essential characteristics of manipulation and communicative styles, justify the influence of the cognitive parameter "IMPULSIVITY / REFLEXIVITY" on the manipulative communicative styles, and specify the bases of the manipulative communicative styles typology.

**Keywords:** *communicative style, speech strategy, speech tactic, cognitive style, manipulation.*

*About Authors:*

MKRTYCHYAN Svetlana Victorovna – Doctor of Sciences in Philology, professor of The French Language, Translation, and Intercultural Communication Department, Tver State University (170100, Zheliabov Str., 33, Tver); e-mail: mkrtychian@mail.ru

DZUNDZA Nadezhda Vladimirovna – postgraduate student of The French Language, Translation, and Intercultural Communication Department, Tver State University (170100, Zheliabov Str., 33, Tver); e-mail: dzundza.00@gmail.com

© Мкртычян С.В., Дзундза Н.В., 2023

Статья поступила в редакцию 27.09.23

Подписана в печать 06.10.23