

## ФЕНОМЕН МЕЖЛИЧНОСТНОЙ КОММУНИКАЦИИ: ДЕЯТЕЛЬНОСТНЫЙ ПОДХОД

М. В. Черников, Д. О. Жучков

*Воронежский государственный технический университет*

Поступила в редакцию 11 апреля 2022 г.

**Аннотация:** *в настоящей статье обсуждается возможность применения для анализа феномена межличностной коммуникации методологии хорошо известного в отечественной социально-гуманитарной науке деятельностного подхода, но уже в его современном, обогащенном наработками новейших исследований по теории управления человеческим поведением варианте. В свете методологической перспективы современного варианта деятельностного подхода выстраивается нетривиальная концепция понимания характера и логики коммуникативных процессов. По-новому осмысливается такой ключевой концепт коммуникативистики, как коммуникативный акт (КА). Исследуется вопрос о структуре КА, выявляются принципы его фреймового наполнения, обсуждаются проблемы семиозиса характерных для КА текстов, а также проблемы артикуляции такого рода текстов в рамках соответствующего КА.*

**Ключевые слова:** *межличностная коммуникация, деятельностный подход, коммуникативный акт, текст, речь.*

**Abstract:** *this article discusses the possibility of applying a well-known in Russian social and humanitarian science methodology of the activity-based approach to the analysis of interpersonal communication. This approach is presented in its modern version – enriched with the latest achievements in the theory of human behavior management. In this respect, a non-trivial concept of understanding the nature and logic of communicative processes is being built. Such a key concept of communication studies as a Communicative Act (CA) is interpreted in a new way. The question of the CA structure is investigated, the principles of its frame filling are revealed. The problems of text semiosis, as well as the problems of articulation within the framework of the corresponding CA are discussed.*

**Key words:** *interpersonal communication, activity approach, communicative act, text, speech.*

В современной социально-гуманитарной науке проблематика межличностной коммуникации является одной из наиболее обсуждаемых и активно развиваемых исследовательских областей. Однако, несмотря на огромный объем посвященной разработке этой проблематики литературы [1–6], универсальной и общепризнанной теории межличностной коммуникации до сих пор еще не сложилось.

Как представляется, определенного прогресса в деле выстраивания целостной методологической перспективы понимания феномена межличностной коммуникации можно достигнуть с позиции так называемого деятельностного подхода, принципы которого были разработа-

ны в трудах выдающихся представителей советской научной школы: Л. С. Выготского [7], С. Л. Рубинштейна [8], А. Н. Леонтьева [9] и др.

В рамках деятельностного подхода главным является следующий методологический императив: чтобы понять специфику и характер функционирования изучаемого нами психосоциального образования, надо рассматривать его в рамках той деятельности, средством обслуживания которой данное психосоциальное образование выступает. Применим этот методологический императив к феномену межличностной коммуникации.

Коммуникацию правомерно рассматривать как обмен информационными сообщениями вербального и/или невербального характера с целью координации поведения вступающих во взаимодействие человеческих субъектов (акторов коммуникации) [10–11].

Соответственно, первоочередной для субъектов коммуникации является задача координации действий, координация взаимодействия. И только в рамках решения такой задачи происходит коммуникативный обмен информацией, который состоит из серии так называемых коммуникативных актов (КА).

Но как следует понимать КА? Как правильно его специфицировать?

Анализ феномена координации действий взаимодействующих субъектов показывает, что такого рода координация осуществляется посредством серии попеременно проводимых управленческих воздействий, оказываемых друг на друга субъектами, вступающими в совместную, согласованную деятельность.

Каждое управленческое воздействие имеет своей целью изменение поведенческой траектории управляемого субъекта в направлении, желательном с точки зрения управляющего субъекта. Чем эффективнее (быстрее, бесперебойнее) достигаются эти локальные цели, тем более эффективно протекает процесс координации поведенческих действий взаимодействующих субъектов, тем согласованнее они осуществляют свою совместную деятельность и, соответственно, тем выше оказывается совокупная эффективность коллективной деятельности.

Понимая процесс координации поведенческих действий взаимодействующих субъектов как серию попеременно оказываемых ими друг на друга управленческих воздействий, целесообразно связать единичный КА с единичным элементом этой серии и определить отдельный КА как передачу информационного сообщения от управляющего субъекта (А) к управляемому субъекту (В) с целью побудить субъекта В изменить свою поведенческую траекторию в направлении, желательном с точки зрения субъекта А.

При таком – функциональном – определении КА правомерным становится вопрос об эффективности КА. Если трактовать КА как (информационное) средство обеспечения протекания процесса управленческого воздействия, то эффективность КА будет напрямую зависеть от степени вклада КА в решение задачи повышения эффективности самого управленческого воздействия.

Но такой вклад со стороны КА осуществляется не за счет изменения реальной ситуации, в которой находится управляемый субъект (а именно «уроки» со стороны реальности оказывают наиболее действенное влияние на поведение человека), но за счет – всего-навсего – доведения определенного рода информации до управляющего субъекта.

Таким образом, вклад КА в степень повышения эффективности управленческого воздействия может быть связан только с облегчением понимания со стороны управляемого субъекта сути того информационного сообщения, которое несет в себе КА. Чем быстрее у управляемого субъекта в результате освоения получаемого в рамках КА информационного сообщения сложится определенное представление о реальности, в которой протекает поведенческое взаимодействие управляемого (в данной ситуации) и управляющего (в данной ситуации) субъектов, тем быстрее управляемый субъект примет решение о направлении продолжения своей поведенческой траектории.

Именно быстрота поведенческой реакции управляемого субъекта на управляющее воздействие определяет степень эффективности КА, которую не стоит путать с эффективностью управленческого воздействия. Управленческое воздействие нельзя признать эффективным, если управляемый субъект не принимает решения об изменении своей поведенческой траектории в направлении, желательном для управляющего субъекта. Но даже тогда, когда управленческое воздействие в целом нельзя признать эффективным, КА, обслуживающий это управленческое воздействие, вполне может быть эффективным. Это имеет место в том случае, если управляемый субъект быстро уясняет себе суть того информационного послания, которое он получает от управляющего субъекта в рамках соответствующего КА, и – уже на этой основе – быстро принимает конкретное решение о направлении продолжения своей поведенческой траектории, пусть даже и не в желательном для управляющего субъекта варианте.

Правоммерно, таким образом, утверждать, что степень эффективности КА напрямую зависит от быстроты возникновения у управляемого субъекта полной определенности в отношении «выгодности» для него изменения своей поведенческой траектории в направлении, инициируемом со стороны управляющего субъекта.

Но в чем измеряется такая обобщенная «выгодность» (понятно ведь, что не в денежных единицах)?

Правильный ответ на этот вопрос можно дать, если руководствоваться следующим пониманием. Человеческий индивид, совершая выбор между возможными в данной ситуации поведенческими действиями (возможными направлениями поведенческой траектории), выбирает (сознательно и – даже в большей степени – бессознательно) такое действие, которое (по субъективному мнению индивида) дает наибольшее приращение некой универсальной целевой функции – так называемой интегральной функции благополучия (ИФБ).

Мы сейчас не будем обосновывать правомерность такого понимания, не будем давать и детальную характеристику того, что представляет собой ИФБ индивида [всё это уже проделано в соответствующих работах: 12–14] Нам важно только подчеркнуть: выгоду и издержки своих поведенческих действий индивид связывает с динамикой своей ИФБ. Выгодой индивид полагает всё то, что увеличивает ИФБ; издержками – всё то, что уменьшает ИФБ. Человеческий индивид обречен (не может не) выбирать то поведенческое действие, которое (с точки зрения его субъективного расчета) в наибольшей степени увеличивает его ИФБ в данной ситуации, или (другими словами) то действие, которое имеет наибольшее положительное сальдо в отношении выгод и издержек [15].

Исходя из правомерности таких концептуальных представлений можно очертить круг информации, релевантной для расчета реципиентом КА степени «выгодности» для него изменения своей поведенческой траектории в направлении, вменяемом ему со стороны инициатора КА.

Релевантной будет считаться та информация, которая позволит определиться с тем, какой вариант продолжения поведенческой траектории реципиента КА в большей степени увеличивает его ИФБ – вариант подчинения управленческому воздействию или вариант неподчинения.

Чем быстрее в результате освоения информационного послания со стороны инициатора КА реципиент КА достигнет такой определенности, тем более эффективным следует считать соответствующий КА.

Факторами достижения искомой реципиентом КА определенности являются полнота и непротиворечивость релевантной информации. Если релевантная информация не полна и/или противоречива, у реципиента КА не возникает определенность в отношении сравнительной «выгодности» двух поведенческих вариантов (в данном случае – подчинения или неподчинения управляющему воздействию со стороны инициатора КА). Оказавшись в такой ситуации, реципиент КА, не имея возможности осуществить выбор между этими двумя вариантами, либо вообще игнорирует информационное послание со стороны инициатора КА, либо предпринимает поведенческие действия, направленные на достижение соответствующей определенности, наращивая объем релевантной информации и/или устраняя противоречивость в составе релевантной информации.

Для сопоставления по степени «выгодности» реципиентом КА двух вариантов поведенческого действия: подчиниться управляющему воздействию со стороны инициатора КА или не подчиниться – очевидно, что реципиент КА должен, как минимум, владеть информацией о характере того поведенческого действия, выполнение которого инициатор КА «ждет» от реципиента КА (обозначим это действие как Р).

Вписывая полученную от инициатора КА информацию в уже имеющиеся знания, как об устройстве своего жизненного ландшафта, так и о закономерностях его изменения, реципиент КА оказывается в состоянии начать предварительный расчет сопоставительной выгодности двух по-

веденческих вариантов: выполнить действие Р или не выполнить действие Р.

В рамках такого расчета реципиенту КА необходимо оценить как выгоды для него действия Р (степень увеличения его ИФБ в результате совершения действия Р), так и издержки (степень уменьшения его ИФБ в результате совершения действия Р).

При этом в общем объеме получаемой от инициатора КА релевантной для реципиента КА информации последний актуализирует для себя два нетождественных информационных пакета – два фрейма:

1) фрейм информации о характеристиках того поведенческого действия Р, которое инициатор КА пытается вменить реципиенту КА;

2) фрейм информации о том, как изменится жизненный ландшафт реципиента КА (в частности, какое воздействие на жизненный ландшафт реципиента КА будет оказано со стороны инициатора КА) при условии совершения или не совершения реципиентом КА поведенческого действия Р.

Зададимся теперь вопросом: как должна быть организована представляющаяся релевантной информация в рамках того информационного послания, которое инициатор КА должен передать реципиенту КА для обеспечения эффективного КА?

Сразу отметим, что в состав такого послания входит, вообще говоря, достаточно большой комплекс существенно неоднородной информации. И только часть этой информации структурируется сознательно (работает Система 2 человеческого мышления). Другая же часть структурируется, скажем так, бессознательно (работает Система 1 человеческого мышления).

Термины «Система 1» и «Система 2» мы заимствуем у Д. Канемана [16], который их использует для характеристики двух специфических режимов работы человеческого мышления.

Система 2 – это (эволюционно достигнутая) «гордость человека», режим работы рационального мышления. Рациональное мышление решает задачу управления человеческим поведением на основе критического отбора представляющейся релевантной в данном случае информации и дальнейшей ее аналитической обработки путем непротиворечиво применяемой логики.

Однако поддержание работы Системы 2 требует высокой активности головного мозга, что энергетически высокочемзатратно. Организм стремится экономить расход энергии, так что, когда для этого предоставляется возможность (например, в условиях повторяющейся, рутинной деятельности), Система 2 «засыпает». В таком случае «на хозяйстве» остается энергетически малозатратная Система 1.

Система 1, можно сказать, никогда не «спит», но она не обладает рациональным характером. Проводимая Системой 1 мыслительная деятельность не критична, шаблонна и стереотипна. Система 1 не руководствуется принципом логической непротиворечивости, она опирается

на прецедентный принцип и использует, в основном, ассоциативную логику.

Структуризация информационного послания инициатором КА (которая производится как сознательно, на основе работы Системы 2, так и бессознательно, на основе работы Системы 1) позволяет рассматривать это послание как специфическим образом организованный текст.

Текстом можно считать любую структуру, составленную из определенного рода знаков. Благодаря текстам и происходит передача информации от человека к человеку.

Для оформления текста информационного послания в рамках КА могут быть использованы различные семиотические системы (различные языки).

Человек, как известно, имеет широкий репертуар семиотических систем. Гордостью человека является его умение владеть сложными и гибкими семиотическими системами конвенционального плана (связь между планом выражения (ПВ) и планом содержания (ПС) используемых в данной семиотической системе знаков имеет конвенциональный характер). Такой системой является вербально организованный человеческий язык.

Однако нельзя забывать, что в репертуар семиотических систем человека, используемых им в рамках межличностной коммуникации, наряду с семиотическими системами конвенционального плана входят и семиотические системы иконического плана (связь между ПВ и ПС используемых в данной семиотической системе знаков имеет иконический характер; ПВ «изображает» ПС; используется принцип подобия или метафоры) и семиотические системы индексного плана (связь между ПВ и ПС используемых в данной семиотической системе знаков имеет индексный характер; ПВ «указывает» на ПС, как часть указывает на целое или, как в случае последовательно соединенных объектов, один объект «указывает» на другой; используется принцип сопричастия или метонимии).

Примерами семиотических систем индексного типа, которые широко задействуются в рамках межличностной коммуникации, являются, в частности, так называемые язык тела, язык поведения и язык антуража.

Язык тела – это семиотическая система, использующая знаки, в которых планом выражения являются поддающиеся чувственному восприятию телесные изменения человеческого организма, а планом содержания – ситуативно обусловленные целостные состояния человеческого организма.

Язык поведения – это семиотическая система, использующая знаки, в которых планом выражения являются определенные поведенческие действия человека, а планом содержания – обобщенные характеристики целостного человека как устойчиво долговременного, так и ситуативного характера (что сближает язык поведения и язык тела), а также характеристики человеческих намерений.

Язык антуража – это семиотическая система, использующая знаки, в которых планом выражения являются определенные предметы собственности, а планом содержания – обобщенные характеристики человека в отношении его социально-ролевого положения в системе общественных отношений.

Как правило, текст, который де факто составляется инициатором КА для его использования в рамках КА, обладает полифоничностью: одновременно задействуются самые разные семиотические системы. Можно сказать, что такого рода текст составляется, в общем случае, на разных языках, в частности, и на обычном – вербальном – языке, и на языке тела, и на языке поведения, и на языке антуража. При этом – в случае претензии КА на эффективность – предполагается, что реципиент КА имеет все соответствующие семиотические компетенции, владеет всеми этими языками.

Как правило, инициатор КА еще перед началом КА продумывает (в большей или меньшей степени) тот текст, который он будет передавать реципиенту КА, однако воплощение замысла инициатора КА в жизнь требует особого действия, а именно – артикуляции («произнесения») этого текста.

Артикуляцию конкретного текста на базе определенной семиотической системы (языка) принято определять как речь. [17]. В случае артикуляции полифонического текста его совокупная речь будет представлять собой «пучок» речей, каждая из которых «произносится» на своем языке.

С учетом вышесказанного перейдем теперь к рассмотрению фреймовой организации того информационного послания, которое в рамках КА инициатор КА передает реципиенту КА.

Мы уже знаем, что такого рода общее информационное послание включает в себя, как минимум, два фрейма: 1) фрейм информации о характеристиках того поведенческого действия Р, которое пытается инициатор КА вменить реципиенту КА, – обозначим этот фрейм как Ф1; 2) фрейм информации о том, как изменится жизненный ландшафт реципиента КА (в частности, и за счет возможных действий инициатора КА) при условии совершения или не совершения реципиентом КА поведенческого действия Р, – обозначим этот фрейм как Ф2.

Ф1 указывает реципиенту КА, какое поведенческое действие Р ему рекомендуется выполнить; Ф2 – какие изменения произойдут с его жизненным ландшафтом (в частности, и за счет возможных действий со стороны инициатора КА) при условии выполнения или не выполнения действия Р.

Только в том случае, если у реципиента КА достигается полная определенность в отношении содержательного наполнения Ф1 и содержательного наполнения Ф2, реципиент КА в состоянии провести полный расчет (достичь определенности) изменения своей ИФБ для двух альтернативных вариантов: выполнять или не выполнять действие Р.

Если же такого рода определенность не достигается, адекватная поведенческая реакция со стороны реципиента КА не последует. Реципиент КА либо просто проигнорирует информационное послание со стороны инициатора КА, либо направит свою поведенческую активность на достижение необходимой определенности (на устранение соответствующих неопределенностей). Естественно, что в этом случае соответствующий КА надо будет признать неэффективным.

Достижение необходимого уровня информационной определенности (устранение соответствующих неопределенностей) в понимании характеристик некоего объекта у человеческого субъекта происходит за счет обработки (благодаря имеющимся у субъекта когнитивным компетенциям) приходящей от этого объекта информации на основе уже имеющихся у данного субъекта знаний.

Применительно к процедуре КА это означает, что устранение неопределенностей в понимании реципиентом КА содержательного наполнения Ф1 и Ф2 происходит, образно выражаясь, с двух сторон: 1) со стороны инициатора КА, который передает соответствующую (устраняющую имеющуюся неопределенность) информацию реципиенту КА, и 2) со стороны имеющихся у реципиента КА знаний и компетенций, которые позволяют реципиенту КА соответствующим образом интерпретировать получаемую от инициатора КА информацию.

Очевидно, что, чем больший вклад в устранение соответствующих неопределенностей вносят имеющиеся у реципиента КА знания и компетенции, тем меньший вклад может позволить себе вносить информационное сообщение, продуцируемое инициатором КА.

Если запас соответствующих знаний и компетенций у реципиента КА относительно велик, для обеспечения эффективности КА иногда достаточно того, чтобы инициатор КА просто появился в поле зрения реципиента КА. Например, заигравшемуся во дворе ребенку, знающему, что он давно уже просрочил время, когда ему следовало вернуться домой, бывает достаточно увидеть приближающуюся фигуру отца, чтобы соответствующее управленческое воздействие со стороны отца на ребенка состоялось.

Если же запас имеющихся у реципиента КА знаний и компетенций не достаточен для устранения всех значимых неопределенностей, то реципиенту КА приходится совершать специальные поведенческие действия, нацеленные на получение дополнительных сведений, которые позволят устранить имеющиеся неопределенности.

Так, продавец может инициировать по отношению к вошедшему в магазин (потенциальному) покупателю КА, в рамках которого попытается оказать на этого человека управленческое воздействие, а именно вменить человеку поведенческое действие «купить товар Х». Если покупатель понял суть вменяемого ему со стороны продавца действия, но имеющихся у него знаний о товаре Х оказалось недостаточно, чтобы, интерпретируя полученную от продавца информацию, обрести опреде-

ленность в понимании того, какой из альтернативных вариантов поведения (покупать товар X или не покупать товар X) является для него более предпочтительным, то покупатель вполне может обратиться к продавцу с уточняющими вопросами, например, о цене и характеристиках товара X.

Надо, однако, заметить, что обращение покупателя с уточняющими вопросами к продавцу есть не что иное, как уже новый КА, в рамках которого покупатель оказывает управленческое воздействие на продавца, вменяя последнему поведенческое действие «ответить на уточняющие вопросы». Отвечая, продавец, по сути, возвращается в рамки первого КА, можно сказать, воспроизводит этот КА в новой редакции, понимая, что старая редакция этого КА при имеющемся у покупателя запасе знаний не обеспечивает эффективности КА. Пытаясь повысить эффективность (первого) КА, продавец предоставляет покупателю те сведения, которые компенсируют имеющийся у покупателя дефицит знаний. В конечном итоге покупатель получает то количество знаний, которое позволяет ему (интерпретируя на основе этих знаний информацию, получаемую и от продавца, и от осмотра товара X) определиться со своим поведенческим решением в отношении товара X – покупать или не покупать.

Как можно видеть, описанная выше «сцена в магазине» представляет собой композицию из двух (и только двух) КА. Однако какое количество речей (и на скольких языках, имея в виду, в том числе, и язык тела, и язык поведения, и язык антуража) может быть произнесено в рамках этих двух КА! Соответствующие речи со стороны продавца и со стороны покупателя будут произноситься до тех пор, пока у покупателя не появится тот запас знаний, который позволит ему (за счет интерпретации ситуативно получаемой информации) окончательно определиться со своим поведенческим решением в отношении покупки товара X. Только на этом этапе КА, инициируемый продавцом в отношении покупателя, может обрести статус эффективного.

Очевидно, что заинтересованный в эффективном КА инициатор КА должен продумывать текст своего информационного сообщения в рамках КА и артикулировать этот текст с учетом имеющихся у реципиента КА знаний и компетенций, позволяющих реципиенту КА путем интерпретации, получаемой в рамках КА информации обрести полную определенность в отношении поведенческого ответа на управленческое воздействие со стороны инициатора КА. Чем быстрее достигается такая определенность, тем более эффективным надо признать соответствующий КА.

Это означает, что в целях повышения эффективности КА инициатор КА в общее информационное послание, отсылаемое им к реципиенту КА, должен включать не только информацию, репрезентирующую для реципиента КА тип ожидаемого (со стороны инициатора КА) поведенческого действия P, но и так называемую разъяснительную информацию, предоставляющую реципиенту КА сведения для устранения имеющего-

ся у него дефицита знаний, позволяющих рассчитывать динамику изменения его ИФБ в случае совершения или не совершения им поведенческого действия Р.

Соответствующий объем разъяснительной информации (величина этого объема, очевидно, прямо пропорциональна величине знаниевого дефицита, имеющегося у реципиента КА) в реальных практиках межличностной коммуникации можно обнаружить в обоих фреймах информационного послания, соответствующего КА, как в Ф1, так и в Ф2.

### Литература

1. *Куницына В. Н.* Межличностное общение : учеб. для вузов / В. Н. Куницына, Н. В. Казаринова, В. М. Погольша. – СПб. : Питер, 2001. – 544 с.
2. Основы теории коммуникации : учебник / под ред. проф. М. А. Василека. – М. : Гардарики, 2003. – 615 с.
3. *Назарчук А. В.* Теория коммуникации в современной философии / А. В. Назарчук. – М. : Прогресс-Традиция, 2009. – 320 с.
4. *Гавра Д. П.* Основы теории коммуникации : учеб. пособие / Д. П. Гавра. – СПб. : Питер, 2011. – 288 с.
5. *Быков И. А.* Сетевая политическая коммуникация : теория, практика и методы исследования : монография / И. А. Быков. – СПб. : СПГУТД, 2013. – 200 с.
6. *Гриффин Эм.* Коммуникация : теории и практики / Эм. Гриффин. – Харьков : Гуманит. центр, 2015. – 688 с.
7. *Выготский Л. С.* Психология развития человека / Л. С. Выготский. – М. : Смысл : Эксмо, 2005. – 1136 с.
8. *Рубинштейн С. Л.* Основы общей психологии / С. Л. Рубинштейн. – СПб. : Питер, 2002 – 720 с.
9. *Леонтьев А. Н.* Деятельность. Сознание. Личность / А. Н. Леонтьев. – М. : Политиздат, 1975. – 130 с.
10. *Maturana H.* Der Baum der Erkenntnis. Die biologische Wurzeln des menschlichen Erkenntnis (El árbol del conocimiento, 1984) / H. Maturana, F. Varela. – Bern, etc. : Scherz Vg., 1987. – 280 с.
11. Авторитетность и коммуникация : кол. монография / под общ. ред. В. Б. Кашкина. – Воронеж : Воронеж. гос. ун-т : Издат. дом Алейниковых, 2008. – 216 с. – (Аспекты языка и коммуникации ; вып. 4).
12. *Черников М. В.* Общая теория человеческих взаимодействий (концептуальное введение) / М. В. Черников. – Воронеж : ИММиФ, 2013. – 116 с.
13. *Chernikov M. V.* Theory of Human Interaction : a Conceptual Framework / M. V. Chernikov. – Raleigh, North Carolina, USA : Open Science Publishing, 2017. – 165 p.
14. *Черников М. В.* Модель человека в современном научном познании / М. В. Черников, Д. А. Филатов // Вестник Воронеж. гос. ун-та. Сер. : Философия. – 2018. – № 1. – С. 71–90.
15. *Черников М. В.* Принципы ведения поведенческих войн : современный научный подход / М. В. Черников, Д. А. Филатов, В. А. Букреев // Информационные войны. – 2020. – № 3 (55). – С. 32–41.
16. *Канеман Д.* Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман. – М. : АСТ, 2013. – 656 с.

17. Соссюр Фердинанд де. Курс общей лингвистики / Фердинанд де Соссюр.  
– М. : Едиториал УРСС, 2004. – 256 с.

*Воронежский государственный технический университет*

*Черников М. В., доктор философских наук, профессор кафедры философии, социологии и истории*

*E-mail: mv.chernikov@gmail.com*

*Жучков Д. О., кандидат филологических наук, исследователь*

*E-mail: d\_zhutchkov@mail.ru*

*Voronezh State Technical University*

*Chernikov M. V., Doctor of Philosophy, Professor of the Philosophy, Sociology and History Department*

*E-mail: mv.chernikov@gmail.com*

*Zhutchkov D. O., Candidate of Philology, Scholar*

*E-mail: d\_zhutchkov@mail.ru*