

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Волгоградский государственный социально-педагогический университет»  
(ФГБОУ ВО «ВГСПУ»)

*На правах рукописи*

**Пимкина Екатерина Сергеевна**

## **СКЕПТИК КАК КОММУНИКАТИВНАЯ ЛИЧНОСТЬ**

**Диссертация**

на соискание учёной степени кандидата филологических наук

Специальность 10.02.19 – Теория языка

Научный руководитель  
доктор филологических наук,  
доцент **Панченко Н.Н.**

Волгоград – 2016

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
<b>ГЛАВА 1</b>	
<b>СКЕПТИЦИЗМ И КОММУНИКАТИВНАЯ ЛИЧНОСТЬ.....</b>	<b>12</b>
1.1. Понятие коммуникативного поведения и коммуникативной личности в современной лингвистике.....	12
1.2. Концепции типов коммуникативной личности .....	26
1.3. Скептицизм с разных исследовательских позиций.....	35
1.3.1. Скептицизм в философии и гносеологии.....	35
1.3.2. Скептицизм: религиозный аспект.....	44
1.3.3. Скептицизм: психологический аспект.....	48
1.3.4. Скептицизм: лингвистический аспект.....	57
<b>ВЫВОДЫ ПО ПЕРВОЙ ГЛАВЕ.....</b>	<b>65</b>
<b>ГЛАВА 2</b>	
<b>СКЕПТИК: ПОНЯТИЙНЫЕ, ЦЕННОСТНЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ .....</b>	<b>67</b>
2.1. Скептик в русском языковом сознании (на материале опроса респондентов).....	68
2.2. Дискурсивное отражение коммуникативного типажа «скептик» .....	75
2.2.1. Анализ сочетаемости номинации «скептик».....	75
2.2.2. Анализ контекстов рефлексии.....	86
2.3. Типология и характеристика коммуникативного поведения скептиков.....	97
2.3.1. Параметры коммуникативного поведения скептика.....	97
2.3.2. Характеристики коммуникативного поведения скептиков.....	111
2.3.2.1. Коммуникативное поведение скептика-прагматика.....	111
2.3.2.2. Коммуникативное поведение скептика-критика.....	129

2.3.2.3. Коммуникативное поведение злостного скептика.....	148
<b>ВЫВОДЫ ПО ВТОРОЙ ГЛАВЕ.....</b>	<b>162</b>
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	165
БИБЛИОГРАФИЯ.....	170
ЛЕКСИКОГРАФИЧЕСКИЕ ИСТОЧНИКИ И ПРИНЯТЫЕ СОКРАЩЕНИЯ.....	188
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ ПРАКТИЧЕСКОГО МАТЕРИАЛА.....	191

## ВВЕДЕНИЕ

Изучение человека, его интеллектуальной деятельности и связанных с нею категорий сомнительности, истинности, достоверности, играющих значимую роль в организации коммуникативного взаимодействия, представляет несомненный интерес для лингвистики.

Скептицизм и сомнение привлекают внимание различных учёных: рассматривается вопрос о статусе сомнения в философском скептицизме и его взаимосвязи с логическими категориями знания [Г. С. Рогонян, 2008; В. А. Бойко, 2006; И. И. Лапшин, 1999], устанавливается зависимость человеческой способности к гносеологическому сомнению (критическому мышлению) от психофизиологических особенностей познающего субъекта [И. А. Шакиров, 2008], анализируется роль сомнения в светском и религиозном восприятии мира [А. М. Токарев, 2007], изучается роль дискурса сомнения в конструировании идентичности человека [Т. Л. Копусь, 2010, 2011]. Предметом специального лингвистического исследования в последние годы становятся способы и средства репрезентации семантики сомнения в вербальной коммуникации [И. Г. Никольская, 2009], предпринимается попытка изучения семантики сомнения как лингвокультурного концепта с позиций лингвокогнитивного подхода на материале английского языка [Л. Н. Юровицкая, 2005], уделяется внимание прагматической функции высказываний со значением сомнения [Л. Ю. Емельянова, 2010; М. В. Мисакова, 2007].

Несмотря на широкий интерес исследователей к семантике сомнения, описываемой традиционно в рамках субъективной модальности, исследования, посвященные человеку сомневающемуся и скептику как коммуникативным личностям, по нашим сведениям, отсутствуют.

**Актуальность исследования** обусловлена следующими факторами: 1) общей антропологической направленностью современной лингвистики, что предполагает всестороннее изучение коммуникативной личности, её

различных модусов и типов, особенностей её коммуникативного поведения; 2) недостаточной разработанностью типологии коммуникативных личностей и отсутствием чётких критериев их описания; 3) потребностью в выявлении особенностей скептического коммуникативного поведения.

**Объектом** данного исследования является коммуникативная личность «скептик». **Предметом** исследования выступает специфика его коммуникативного поведения.

В основу выполненной работы положена следующая **гипотеза**: разграничение рационального (продуктивного) и иррационального (непродуктивного) типов скептического сомнения позволяет предположить существование нескольких типов скептиков, чьё коммуникативное поведение обусловлено разной степенью интенсивности практикуемого сомнения.

**Цель** исследования заключается в выделении типов скептиков и анализе особенностей их коммуникативного поведения.

Достижение данной цели связано с решением ряда **задач**:

- 1) рассмотреть понятие коммуникативного поведения и коммуникативной личности с точки зрения современной лингвистики, обобщить существующие концепции типов коммуникативной личности;
- 2) описать скептицизм как междисциплинарный феномен с позиции различных парадигм научного знания – философии, гносеологии, психологии, религии и лингвистики;
- 3) проанализировать понятие «скептицизм» в ряду смежных понятий «сомнение» и «недоверие»;
- 4) установить понятийные признаки типажа «скептик» и выявить характеристики его коммуникативного поведения, отрефлексированные языковым сознанием;
- 5) разработать параметры описания коммуникативного поведения скептика и описать специфику коммуникативного поведения выделенных типов скептиков с учётом предложенных параметров.

Цели и задачи настоящего исследования определили выбор **методов исследования**: гипотетико-дедуктивного (для выдвижения, обоснования гипотезы и её последующей экспериментальной проверки и обобщения полученных результатов); описательного метода с его основными компонентами: наблюдением (в том числе, включённым наблюдением), описанием и обобщением (для первоначального сбора информации с последующим уточнением результатов на промежуточном и заключительном этапах исследования), метода интроспекции (для установления причинно-следственных связей поведения коммуникантов на основании собственного коммуникативного опыта); метода дефиниционной интерпретации (для формирования понятийного аппарата исследования, для разграничения ключевого понятия от смежных и близкородственных); контекстуального анализа (для описания вербальных и невербальных средств коммуникативного поведения, объяснения мотивационной базы и интенций говорящего); сочетаемостного анализа (для выявления семантических признаков ключевого понятия и его оценочных характеристик); анкетирование (для верификации результатов дефиниционного исследования).

**Материалом исследования послужили** данные русскоязычных лексикографических источников, в которых даётся определение «скептицизм» и «скептик» и смежным понятиям, тексты интернет-сайтов и интернет-форумов, ответы участников опроса, материалы Национального корпуса русского языка, примеры включённого наблюдения (скрипты устной речи), стенограммы телепередач («Дежурный по стране», «Наедине со всеми»), выпусков канала «Скеписис-обзор на диване с Михаилом Лидиным» на видеохостинге YouTube и фильма «Скептик», а также тексты художественных произведений на русском языке, в которых описывается скептическое коммуникативное поведение. За основную единицу анализа была принята коммуникативная ситуация, содержащая описание или проявление скептического коммуникативного поведения. В общей сложности проанализировано более 2000 фрагментов ситуаций.

**Научная новизна** исследования заключается в выборе объекта исследования – скептика как узнаваемого типа коммуникативной личности, выделяемого по особенностям его интеракции с партнером по коммуникации. Научная новизна также определяется следующими моментами: 1) выявлены основные характеристики скептического коммуникативного поведения, отрефлексированные языковым сознанием; 2) предложена классификация типов скептиков, коррелирующая с градацией видов скептического сомнения; 3) выделены параметры описания коммуникативного поведения скептика; 4) впервые представлен комплексный анализ коммуникативного поведения типов скептиков с учётом разработанной модели их описания.

**Теоретическая значимость** исследования состоит в дальнейшем развитии и углублении лингвоперсонологии (теории языковой личности) и коммуникативной лингвистики. Впервые представлен комплексный анализ скептика как коммуникативной личности, разработаны параметры для описания особенностей коммуникативного поведения различных типов скептиков. Предложенные параметры могут быть использованы для описания других типов коммуникативных личностей.

**Практическая ценность** работы заключается в том, что её результаты могут найти применение в вузовских лекционных курсах по языкознанию, в спецкурсах по лингвоперсонологии, коммуникативной лингвистике и прагмалингвистике, материал может быть использован для разработки тематики научных исследований.

**Личным вкладом** автора являются: 1) описание скептического коммуникативного поведения как разновидности интеллектуальной деятельности, связанной с категориями истинности / достоверности информации; 2) разграничение скептицизма и смежных понятий сомнения и недоверия; 3) выделение конститутивных признаков понятия «скептик» и анализ характеристик коммуникативной личности «скептик», отражённых в контекстах рефлексии; 4) разработка параметров для описания особенностей коммуникативного поведения различных типов коммуникативных

личностей; 5) анализ и описание особенностей коммуникативного поведения выделенных типов скептиков.

**Методологическую основу** диссертации составили научные концепции, разработанные в рамках следующих научных направлений:

– теории коммуникации и теории дискурса [Н. Д. Арутюнова, О. С. Иссерс, В. Б. Кашкин, В. В. Красных, М. Л. Макаров, И. А. Стернин, D. Blakemore, T. A. van Dijk и др.];

– языковой личности и лингвоперсонологии [А. Г. Баранов, Г. И. Богин, В. В. Виноградов, В. И. Карасик, Ю. Н. Караулов, Г. А. Китайгородская, В. П. Конецкая, В. П. Нерознак, Н. В. Орлова, С. Н. Плотникова, А. В. Пузырев, О. Б. Сиротинина, Г. Г. Слышкин, С. А. Сухих, В. И. Шаховский и др.];

– прагмалингвистики и психолингвистики [А. А. Залевская, К. Ф. Седов, Ю. А. Сорокин, J. Austin, P. Brown, G. Leech, S. Levinson, J. Searle и др.].

На защиту выносятся следующие **основные положения**:

1. Имманентная способность человека сомневаться как неотъемлемая часть его интеллектуальной деятельности обуславливает возможность выделения особого типа коммуникативной личности – скептика, узнаваемого по особенностям его коммуникативного поведения.

2. Коррелируя с мыслительной деятельностью человека и будучи связанным с истинностью / достоверностью информации, скептицизм представляет собой абстрактную логическую категорию, содержательный минимум данного понятия не отличается чёткостью и конкретизируется при помощи апелляции к ассоциативно близким понятиям «сомнение» и «недоверие». Последние являются релевантными признаками, составляющими основу понятия «скептик».

3. В русском наивном языковом сознании скептик представляет собой противоречивую личность, сочетающую в себе, с одной стороны, пронизательный ум, аналитические способности, любознательность,



активность в стремлении докопаться до истины и, с другой стороны, нежелание быть убеждённым, критичность, пессимизм, цинизм, «злой язык», бескомпромиссность. Положительная квалификация скептика соотносится с рациональным типом сомнения, присущим учёным, негативная оценка связана с некооперативным способом коммуникативного взаимодействия, склонностью скептика к острой критике, сарказму и цинизму.

4. В соответствии со степенью скептического сомнения (умеренная, высокая, экстремальная) выделяются три вида коммуникативных личностей: скептик-прагматик, скептик-критик, злостный скептик. Их коммуникативное поведение описывается на базе следующих факторов и параметров: коммуникативно-стратегический фактор общения, включающий параметры коммуникативной активности и мотивации; прагматический фактор общения, выявляющий набор типичных для коммуникативного поведения скептика речевых актов; дискурсивный фактор общения, характеризуемый параметрами эмоциональности / рациональности, категоричности, информативности, конфликтности.

5. Выделенные коммуникативные типы скептиков обладают как интегральными, так и дифференциальными признаками. Интегральными признаками выступают недоверие к получаемой информации, фактам и сомнение в их достоверности / истинности. Ведущим дифференциальным признаком типов скептиков является мотивация их коммуникативного поведения, которая, в свою очередь, обуславливает выбор речевых актов, частотность их использования, оказывает влияние на степень эмоциональности / рациональности, категоричности, информативности и конфликтности поведения.

**Апробация работы.** Основные положения диссертации обсуждались на заседаниях научно-исследовательской лаборатории «Язык и личность» Волгоградского государственного социально-педагогического университета (2013, 2014, 2015, 2016 гг.), а также были представлены в виде докладов и сообщений на конференциях и семинарах: межвузовском теоретическом

семинаре «Человек в коммуникации: языковая динамика в современном обществе» (Волгоград, 2014), Всероссийской научной конференции «Коммуникативные аспекты современной лингвистики и лингводидактики» (Волгоград, 2015), XIV Международной конференция «Язык и мышление: Психологические и лингвистические аспекты» (Ульяновск, 2014); VI Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы лингводидактики и лингвистики: сущность, концепции, перспективы» (Волгоград, 2015), II Всероссийской научной конференции «Значение как феномен актуального языкового сознания носителя языка» (Воронеж, 2016).

Содержание работы отражено в 9 публикациях, из них 3 в изданиях, рекомендованных ВАК РФ, объемом 2,85 п.л.

**Структура работы.** Диссертационное исследование состоит из введения, двух глав, заключения, библиографии, списка лексикографических источников и принятых сокращений, списка источников примеров.

Во **введении** определяются объект, предмет, цель, задачи исследования, раскрываются его актуальность, описываются методы исследования, научная новизна, обосновывается теоретическая значимость и практическая ценность работы, формулируются основные положения, выносимые на защиту.

**В первой главе** рассматриваются понятия «коммуникативное поведение» и «коммуникативная личность», приводятся различные классификации коммуникативных личностей, анализируется скептицизм с различных позиций гуманитарного знания (философии, религии, психологии, лингвистики), разграничиваются понятия «скептицизм» и смежные понятия «сомнение», «недоверие».

**Во второй главе** представлены результаты изучения коммуникативного поведения скептика, что отражено в анализе номинации «скептик», контекстах рефлексии, средствах выражения скептического коммуникативного поведения. Выделены параметры изучения коммуникативного поведения скептика, которые позволили

дифференцировать различные типы скептиков и проанализировать особенности их коммуникативного поведения.

В **заключении** подводятся основные итоги и намечаются перспективы исследования.

## ГЛАВА 1. СКЕПТИЦИЗМ И КОММУНИКАТИВНАЯ ЛИЧНОСТЬ

### 1.1. Понятие коммуникативного поведения и коммуникативной личности в современной лингвистике

В связи с возрастающим интересом многих лингвистов к человеку говорящему во всех его модусах и отношениях конец XX века ознаменовался появлением нового направления в антропологической лингвистике, получившем название лингвоперсонологии. Несмотря на то, что сам термин «лингвоперсонология» был введен В. П. Нерознаком в 1996 году [Нерознак, 1996], основателем данного направления по праву считается Ю. Н. Караулов, который в работе «Русский язык и языковая личность» акцентировал внимание на проблемах языкового сознания и коммуникативного поведения «человека говорящего» [Караулов, 1987] и развил идеи, высказанные в работах В. В. Виноградова [Виноградов, 1930, 1947]. В данном параграфе будут рассмотрены базовые для настоящего исследования понятия коммуникативного поведения и коммуникативной личности, её отличительные черты от речевой и языковой личности, а также приведём классификации коммуникативных личностей, предложенные различными учёными.

Начнем с определения понятия «коммуникативное поведение». Общеизвестно, что данный термин впервые был использован И. А. Стерниным в работе «О понятии коммуникативного поведения» [Стернин, 1989, с. 279-282], в которой речь шла о национальном коммуникативном поведении, и впоследствии был уточнён автором: «Коммуникативное поведение человека – это его поведение в процессе общения, регулируемое коммуникативными нормами и традициями, которых он придерживается» [Стернин, 2001, с. 50].

В зависимости от того, соответствует ли поведение человека принятым нормам, его поведение характеризуется как нормативное или ненормативное. Нормативное коммуникативное поведение – принятое в данном социуме, группе и соблюдаемое в стандартных коммуникативных ситуациях большей частью социума или группы. Ненормативное коммуникативное поведение –

нарушающее принятые в социуме или группе нормы [Стернин, Стернина, 2001].

Накопленный багаж знаний об исследовании коммуникативного поведения включает три основных аспекта его рассмотрения: теоретический (теория науки, её терминологический аппарат), описательный (конкретное описание коммуникативного поведения народа, группы или личности) и объяснительный (объяснение выявленных закономерностей и особенностей национального или личностного коммуникативного поведения).

Для системного описания коммуникативного поведения И. А. Стернин и М. А. Стернина предлагают параметрическую модель, основанную на анализе совокупности коммуникативных факторов, параметров и признаков. Основу описания составляют коммуникативные признаки, представляющие собой выявленные из практического материала на основе опыта действия или факты, которые после сбора систематизируются и обобщаются в параметры, а параметры – в факторы [Американское коммуникативное поведение, 2001, с. 24]. В итоге, по принципу «снизу-вверх» на основе выделенных особенностей выстраивается собирательная модель коммуникативного поведения.

Несмотря на то, что данная модель разработана авторами для анализа коммуникативного поведения народа, она, по сути, является универсальным алгоритмом выделения релевантных признаков коммуникативного поведения, поэтому может быть применима и к личности (подробнее об этом пойдет речь во второй главе).

Ключевым понятием антропологической лингвистики выступает языковая личность, под которой традиционно принято понимать «совокупность (и результат реализации) способностей к созданию и восприятию речевых произведений (текстов)» [Караулов, 2010, с. 245].

Встречаются также трактовки данного понятия, в общих чертах повторяющие определение, предложенное Ю. Н. Карауловым. Например, языковая личность характеризуется набором «отличительных качеств

личности, обнаруживающихся в её коммуникативном поведении и обеспечивающих личности коммуникативную индивидуальность» [Беспамятнова, 1994, с. 10] или же представляется «человеком воспринимающим, понимающим, интерпретирующим и говорящим» [Коноваленко, 2009, с. 44].

Сегодня бесспорным считается тезис, что языковая личность является носителем языкового сознания, т.е. человеком, существующим в языковом пространстве – в общении, в стереотипах поведения, зафиксированных в языке, в значениях языковых единиц и смыслах текстов, характеризуется с позиций языкового сознания и речевого поведения [Карасик, 2002, с. 8]. Языковая личность, согласно В. И. Карасику, может быть рассмотрена статически и динамически: в первом случае можно говорить о личности как о субъекте социальных отношений с её индивидуальным набором качеств, во втором случае – рассматривать языковую личность с позиции развития (индивид еще не является личностью и еще не обладает отличительными качествами).

Известно, что языковое сознание опредмечивается в речевой деятельности, т.е. в процессах говорения (письма) и понимания. В. И. Карасик выделяет пять аспектов речевой организации человека – языковая способность, коммуникативная потребность, коммуникативная компетенция, языковое сознание, речевое поведение – среди которых непосредственный интерес для нас представляет речевое поведение как «осознанная и неосознанная система поступков, раскрывающих характер и образ жизни человека» [Там же. С. 9].

В связи с характерными особенностями коммуникативного поведения, свойственными тому или иному индивиду, можно говорить о том, что человек говорящий обладает стилем коммуникативного поведения или «коммуникативно-речевым стилем», под которым понимается: «1) характерный рисунок (паттерн) речевого поведения, реализующий одну из коммуникативно-речевых стратегий, свойственный индивидууму, социальной

группе, национально-культурной общности; 2) система средств речевого поведения, формирующая» данный паттерн [Михальская, 1998, с. 360].

Для описания поведения коммуникативной личности «скептик» представляется немаловажным рассмотрение понятия «речевой паспорт». Данное понятие не следует путать с идиостилем человека, т. к. речевой паспорт – это «совокупность тех коммуникативных особенностей личности, которые и делают эту личность уникальной (или, по меньшей мере, узнаваемой)» [Карасик, 2002, с. 11] и является аспектом коммуникативного поведения. Идиостиль человека представляет собой выбор говорящим средств общения согласно стилю и выступает в качестве аспекта коммуникативной компетенции.

Языковая личность в понимании лингвистов предстает как сложноорганизованная система, имеющая определенную структуру. Небезынтересным представляется нам целостно-системный подход, предложенный А. В. Пузыревым, в рамках которого выделяются четыре плана рассмотрения языковой личности (мышление, язык, речь и коммуникация), где в каждом из представленных планов выделяются пять аспектов, а именно:

1) онто- и филогенетический аспект, связанный с формированием мышления, языка, речи у детей или в конкретном этносе;

2) логический, исследующий проблему создания терминологического аппарата, способного к применению во всех представленных аспектах;

3) динамический, позволяющий проследить за развитием языка или языкового явления;

4) функциональный аспект, связанный с изучением функциональных форм и связей языка и его явлений;

5) идиостилевой аспект, предполагающий выделение и изучение индивидуальных уникальных качеств языковой личности на четырех основных уровнях (мышление, язык, речь и коммуникация) [Пузырев, 2002, с. 383].

Согласно данному подходу, за каждой личностью стоит культура общечеловеческая как нечто универсальное, всеобщее; национальная – как общее; социальная, профессиональная – как нечто особенное; индивидуальная – как неповторимое, единичное [Там же. С. 14].

Соответственно А. В. Пузыревым дифференцируются личности:

- 1) мыслительная (точнее – мыслящая) как всеобщее;
- 2) собственно языковая личность как общее;
- 3) речевая личность, т. е. порождающая и воспринимающая реальные тексты, как особенное;

4) личность коммуникативная (точнее – коммуницирующая), т. е. вступающая в различные коммуникативные потоки, как проявление единичного. Именно единичное, по мнению А. В. Пузырева, является проявлением уникальности и неповторимости языковой личности [Пузырев, 2012, с. 24].

Также наряду с предложенными типами языковой личности А. В. Пузырев выделяет психофизиологическую личность, как личность, чьё использование языка протекает в форме психофизиологических процессов [Там же. С. 384].

С точки зрения Г. И. Богина, языковая личность представляет собой параметрическую модель в форме куба, состоящую из 60 компонентов, полученных в результате перемножения трёх параметров (ось А – аспекты языка-субстрата языковой личности (фонетика, грамматика, лексика)); ось Б – основные виды речевой деятельности (слушание, говорение, чтение, письмо); ось В – оценочные суждения (уровни качества). Согласно данной модели выделяются пять уровней языковой личности, отражающие этапы её развития:

- 1) уровень правильности, который проявляется в овладении большим лексическим запасом и умении строить высказывания в соответствии с нормами данного языка;



2) уровень интериоризации, раскрывающий владение внутренней речью;

3) уровень насыщенности, отвечающий за умение владеть средствами выразительности языка в области фонетики, лексики, грамматики;

4) уровень адекватного выбора, отражающий способность говорящего подбирать языковые средства согласно ситуации общения, сферы и выполняемой роли, а также умение критически оценивать различные коммуникативные неудачи;

5) уровень адекватного синтеза, отвечающий за «единство реализации коммуникативной и эстетической функции языка, как, впрочем, и вообще единства всех функций языка в речевой деятельности» [Богин, 2001].

Однако представленная модель, по мнению учёных, не учитывает такие важные элементы, как «сама структура общения, особенности её организации и проявления в определенной культурно-языковой общности» [Романов, Белоус, 2010].

Исследования языковой личности так или иначе базируются на предложенной Ю. Н. Карауловым структуре, которая состоит из трёх уровней:

1) вербально-семантического, предполагающего для носителя нормальное владение естественным языком, а для исследователя – традиционное описание формальных средств выражения определенных значений;

2) когнитивного, единицами которого являются понятия, идеи, концепты, складывающиеся у каждой языковой индивидуальности в более или менее упорядоченную, более или менее систематизированную «картину мира», отражающего иерархию ценностей. Когнитивный уровень устройства языковой личности и её анализа предполагает расширение значения и переход к знаниям, а значит, охватывает интеллектуальную сферу личности, давая исследователю выход через язык, через процессы говорения и понимания – к знанию, сознанию, процессам познания человека;

3) прагматического, включающего цели, мотивы, интересы, установки и интенциональности. Этот уровень обеспечивает в анализе языковой личности закономерный и обусловленный переход от оценок её речевой деятельности к осмыслению реальной деятельности в мире» [Караулов, 1989, с. 5].

Идеи Ю. Н. Караулова получили свое развитие в исследовании Г. А. Китайгородской и Н. Н. Розановой «функциональной модели языковой личности (т. е. её речевого портрета)», имеющей три составляющие: 1) лексикон языковой личности, позволяющий оценить объем словарного запаса говорящего и его способность правильно применять лексический и грамматический материал в речи; 2) тезаурус языковой личности – это языковая картина мира, которая проявляется в употреблении излюбленных фраз, оборотов; 3) прагматикон – система ролей, мотивов, целей, руководящих личностью в процессе общения [Китайгородская, Розанова, 1995, с. 10].

Данная модель также привлекает наше внимание, поскольку отдельно выделяется прагматикон, который релевантен для изучения скептика.

Структуру коммуникативной личности несколько иначе представляет В. П. Конецкая, выделяя три уровня или параметра: мотивационный, когнитивный и функциональный.

Мотивационный параметр, согласно исследователю, является ведущей характеристикой при описании коммуникативной личности в связи с существующей потребностью индивида сообщать или передавать информацию в процессе общения. Именно эта потребность представляет собой мощный стимул к вступлению в коммуникацию, отсутствие которой свидетельствует о несостоявшейся коммуникации или же о псевдокоммуникации. При этом следует упомянуть, что коммуникативная потребность, в понимании В. П. Конецкой, трактуется как «необходимость индивидов в обмене смысловой и оценочной информацией с целью взаимодействия в различных

сферах своего существования и воздействия друг на друга в условиях коммуникации различного типа» [Конецкая, 1997].

Когнитивный параметр представляется комплексом формирующих внутренний мир индивида характеристик, таких как:

- знание коммуникативных систем (кодов), способствующих адекватному восприятию смысловой и оценочной информации, а также обеспечивающих воздействие на собеседника согласно заданной коммуникативной установке;
- способность наблюдать за своим «языковым сознанием» (интроспекция), оценивать его возможности (рефлексия) и сам факт такого сознания;
- умение давать адекватную оценку когнитивному потенциалу (диапазону) собеседника.

Данный параметр занимает промежуточное положение и выполняет связующую функцию между мотивационным и функциональным параметрами, так как определяет уровень коммуникативной потребности, её обусловленность различными аспектами познавательного опыта индивида, и предоставляет выбор наиболее успешного способа применения этого опыта в рамках конкретных ситуаций общения.

Реализацию функционального параметра, согласно В. П. Конецкой, обеспечивают следующие личностные черты, характеризующие коммуникативную компетенцию говорящего. К ним относятся:

а) практическое владение индивидуальным запасом вербальных и невербальных средств для актуализации информационной, экспрессивной и прагматической функций коммуникации;

б) умение варьировать коммуникативные средства в процессе коммуникации в связи с изменением ситуативных условий общения;

в) построение высказываний и дискурсов в соответствии с нормами избранного коммуникативного кода и правилами «речевого этикета» [Конецкая, 1997].

Представляется, что именно мотивационный параметр будет являться релевантным при дифференциации типов скептического поведения (см. вторую главу).

Очевидно, что к сегодняшнему дню известно большое количество подходов к изучению языковой личности. В связи с этим нам представляется необходимым рассмотреть соотношение терминов «языковая личность», «речевая личность», «коммуникативная личность». Данное разделение понятий предложено В. В. Красных и заключается в том, что языковая личность, в отличие от речевой и коммуникативной проявляет себя в речевой деятельности и обладает определенной совокупностью знаний и представлений. Речевая личность, в свою очередь, реализует себя в коммуникации, при этом выбирает и осуществляет ту или иную стратегию и тактику общения, отбирает и использует тот или иной репертуар средств (как собственно лингвистических, так и экстралингвистических) [Красных, 2003, с. 51]. Что касается коммуникативной личности, то она представляет собой «конкретного участника конкретного коммуникативного акта, реально действующего в реальной коммуникации» [Красных, 2003, с. 51]. Данные три категории, по мнению В. В. Красных, являются составляющими «человека говорящего» и реализуются одновременно.

Один из подходов к пониманию коммуникативной личности разработан А. Г. Барановым [1993] и его учениками [Яковенко, 1998; О. Н. Мальцева, 2000; Ломинина, 2000; Кунина, 2001]. Он построен на синтезе трёх аспектов личности (вербально-семантического, когнитивного и мотивационного). Суть этого подхода состоит в том, что комплекс знаний о чём-либо (когниотип), существующий в определенном языковом обществе и вытекающий из потребностно-мотивационных характеристик деятельности (потребность, мотив, цель), реализуется через индивидуальные когнитивные системы в текстовой динамике. В конкретной ситуации общения человек использует как лингвистические, так и экстралингвистические знания, которые содержат весь опыт индивида, приобретенный в течение жизни.

Для проведения исследования, согласно данному подходу, необходим прототипический текст, который создаётся на основе заданной жанровой ситуации, композиционных схем развертывания сюжета и отобранного языкового материала [Ломинина, 2000, с. 12]. Применительно к когниотипу «внешность человека» в качестве прототипического текста рассматривается художественный текст [Яковенко, 1998]. Содержание неизбежно выливается в наиболее подходящую для этого содержания жанровую форму [Карасик, 2002, с. 28]. Это позволяет нам сделать вывод о том, что личность проявляется в определенных речевых жанрах.

Не меньший интерес представляют два подхода, связанные с моделированием языковой личности, описанные О. Г. Ревзиной. Первый подход – системно-ориентированный (в терминологии О. Г. Ревзиной) представляет собой карауловское понимание данного явления, согласно которому языковая личность определяется как «совокупность способностей и характеристик человека, обуславливающих создание и восприятие им речевых произведений» [Караулов, 1989, с. 3]. Второй подход назван дискурсивно-ориентированным и представляет для нас гораздо больший интерес, так как рассматривает языковую личность как человека говорящего, производящего тексты.

Заметим, что в работах В. П. Конецкой понятие «коммуникативная личность» трактуется как «одно из проявления личности, обусловленное совокупностью её индивидуальных свойств и характеристик, которые определяются степенью её коммуникативных потребностей, когнитивным диапазоном, сформировавшимся в процессе познавательного опыта, и собственно коммуникативной компетенцией – умением выбора коммуникативного кода, обеспечивающего адекватное восприятие и целенаправленную передачу информации в конкретной ситуации» [Конецкая, 1997, с. 169].

Обратим внимание, что существующие сегодня синонимичные названия – «языковая личность», «речевая личность», «коммуникативная

личность» (отличительные особенности даны выше), семиотическая личность (А. Г. Баранов), сочетающая в себе языковую и говорящую личности [А. Г. Баранов, 1997], зачастую используются в лингвистических работах взаимозаменяемо. Думается, что понятие «коммуникативная личность» шире понятия речевой личности, поскольку включает в себя рассмотрение особенностей не только вербального, но и невербального поведения человека говорящего.

Повышенный интерес вызывает термин «дискурсивная личность», которая представляет собой «языковую личность, порождающую определенный дискурс в виде непрерывно возобновляемого или законченного, фрагментарного или цельного, устного или письменного сообщения» [Плотникова, 2005, с. 7]. Потенциальный набор дискурсивных личностей, присущих одному человеку, определяется преследуемыми целями, ценностями, коммуникативным статусом, исполняемой социальной и психологической ролью, избранными стратегиями общения.

На наш взгляд, принципиальной разницы между понятиями «дискурсивная личность» и «коммуникативная личность» не существует и в дальнейшем для нас предпочтительным будет использование термина «коммуникативная личность» как более традиционного.

Для целей нашего исследования представляет несомненный интерес еще один подход к пониманию и изучению коммуникативной личности, который основывается на выделении релевантных признаков модельной личности, т. е. типичного представителя определенной этносоциальной группы, узнаваемого по специфическим характеристикам вербального и невербального поведения и выводимой ценностной ориентации.

Модельная личность, согласно В. И. Карасику, представляет собой «стереотип поведения, который оказывает существенное воздействие на культуру в целом и служит своеобразным символом данной культуры для представителей других этнокультур» [Карасик, 2002, с. 13]. Благодаря анализу подобных модельных личностей мы можем говорить о специфике

той или иной эпохи. Например, в России XIX в. одним из таких узнаваемых социальных типов был «гусар». Его характерные признаки – офицер, готовый на дерзкие подвиги, а в свободное от подвигов время играет в карты, пьет вино, пишет стихи, влюбляется, завоевывает любовь и т.д. в современной России такими личностями можно считать криминальную личность, «новый русский» и др. [Карасик, 2007]. Согласимся, что понятие «лингвокультурный типаж» сегодня является зонтичным термином, объединяющим многообразие различных типажей, выделяемых в зависимости от особенностей социального поведения и специфического образа жизни, ценностных приоритетов, черт характера, особенностей коммуникативного поведения и т.д.» [Панченко, 2010(б), с. 170]. Обобщение множества исследований, выполненных в волгоградской научной школе под руководством В. И. Карасика, позволяет представить следующую типологию лингвокультурных типажей. По признаку реальности лингвокультурные типажы делятся на фикциональные и реальные, которые с точки зрения синхронно-диахронического подхода делятся на исторические типажы и типажы современной лингвокультуры [Деревянская, 2008]. Социокультурные типажы выделяются как инвариантные представители определенной социальной группы, противопоставленной остальной части общества – американский адвокат [Гуляева, 2009], футбольный фанат, коллекционер [Карасик, 2010]. Лингвокультурные типажы могут быть уникальными (характерными для определённой лингвокультуры) и универсальными (не имеющими особой этнокультурной специфики, но значимыми для ряда лингвокультур). Нам представляется, что скептик относится к универсальному типу коммуникативной личности.

При описании коммуникативной личности мы неизбежно сталкиваемся также с понятием коммуникативного типажа, под которым понимается «типичный представитель группы коммуникативных личностей, объединённых общими признаками коммуникативного поведения <...> данный тип личности в принципе не зависит от этнических и социальных

характеристик и проявляется исключительно в специфике коммуникативного поведения» [Мироненко, 2005, с. 39].

Подчеркнем, что вслед за М. В. Мироненко, Н. Н. Панченко [Панченко, 2010(а)], мы склонны разграничивать коммуникативный и лингвокультурный типажи: анализ коммуникативного типажа фокусируется на описании типовых особенностей коммуникативного поведения вне зависимости от социальных и этнических характеристик языковой личности.

Заметим, что еще М. В. Ломоносов выделял разговоры согласные, прекословные и сомнительные: «Согласные разговоры состоят из согласных мнений между собою рассуждающих лиц, так что один мнение другого новыми доводами подтверждает; в прекословных разговорах предлагаются два спорные между собою мнения, которые двое каждый свое защищают. Сомнительные состоят из такой материи, которую одно лицо вовсе защищает, другое в некоторых обстоятельствах согласуется, а в иных спорит и сомневается» [Ломоносов, 1952, с. 333]. Думается, что выделение особого типа коммуникативного поведения – сомнительного – позволяет говорить и о существовании определенного узнаваемого типа коммуникативной личности – человека сомневающегося или скептика.

Также обратим внимание, что понятие «коммуникативный типаж» может по-разному соотноситься с понятием «модельная личность»: а) либо совпадать, когда под модельной личностью понимаются типы людей, обладающие поведенческими характеристиками, оказывающие влияние на формирование стереотипов поведения; б) либо понятие «коммуникативный типаж» шире понятия «модельная личность», потому как, согласно В. И. Карасику, узнаваемый тип не обязан быть образцом для подражания [Карасик, 2004, с. 105].

В. И. Карасик понимает типаж как абстрактное ментальное образование, как разновидность концепта, содержанием которого является типизируемая личность [Карасик, 2007, с. 228], что предполагает сходные исследовательские приемы моделирования типажа с методикой изучения



концепта, т. е. предусматривают обращение к понятийной, образной и ценностной составляющей.

Как указывает Н. Н. Панченко, «коммуникативные типажи не могут быть реконструированы только на основе анализа средств номинации и дескрипции» [Панченко, 2010(а), с. 178]. В нашей работе мы будем придерживаться методики моделирования постоянных характеристик коммуникативного поведения скептика, которая включает в себя, помимо уточнения и анализа понятийного содержания соответствующего имени в системе близкородственных понятий и выявления ценностных характеристик, анализ высказываний, описывающих рассматриваемую коммуникативную личность, а также анализ её дискурсивных особенностей [Там же].

Заметим, что с позиции различных гуманитарных исследований личность представляет собой многомерное явление, состоящее из различных компонентов. Так, психологи акцентируют внимание на сложном единстве психического, социального и биологического в человеке; социологи рассматривают личность как систему общественных отношений, разворачивающихся в различных ситуациях и обусловленных осознаваемой и неосознаваемой принадлежностью человека к малым и большим группам; культурологи анализируют взаимосвязь и взаимообусловленность культуры и внутреннего мира человека; лингвисты моделируют личность, проявляющуюся в коммуникативной практике, обусловленной языком как важнейшей средой существования человека [Карасик, 2015, с. 158]. Данное представление объясняет существование огромного разнообразия выделяемых классификаций и типов личности.

Далее обратимся к рассмотрению существующих классификаций коммуникативных личностей.

## 1.2. Концепции типов коммуникативной личности

В процессе исследования коммуникативной личности многие учёные, такие как В. И. Карасик [2002], А. Б. Добрович [1987], К. Ф. Седов [2004], С. А. Сухих, В. В. Зеленская [1997], В. П. Нерознак [1996] и др. выделяют классификации типов коммуникативной личности в соответствии с определенными исследовательскими целями. Прежде всего, вызывают интерес типологии, в основе которых лежат психологические основания.

В частности, в представленной В. Б. Кашкиным типологии разграничиваются виды коммуникативной личности согласно уровню коммуникативного потенциала:

1) доминантный коммуникант старается овладеть инициативой, резок, говорит громче остальных, не любит, когда перебивают;

2) мобильный коммуникант легко вступает в общение, свободно переходит от темы к теме, говорит много, увлечён разговором;

3) ригидный коммуникант испытывает трудности в начальной стадии разговора, затем чётко и логичен в изложении;

4) интровертный коммуникант старается переложить инициативу, скромно и застенчив, испытывает скованность в нестандартных ситуациях [Кашкин, 2000].

Представленная типология построена по психологическим основаниям и примыкает к классификации, предложенной А. Б. Добровичем. Так, автор предлагает три оппозиции для выделения коммуникативных черт характера человека. На наш взгляд, эта классификация также носит психологический характер. Данные оппозиции:

- 1) доминантный / недоминантный;
- 2) мобильный / ригидный;
- 3) экстравертивный / интровертивный.

Согласно этим чертам выделяют соответствующие типы личности. Доминантность, как равно и недоминантность, обычно выступают

показателями «психологической конституции человека, закрепившимися за счёт соответствующего воспитания» [Добрович, 1987, с. 50].

По мнению автора, доминантная языковая личность инициативна, проявляет напористость в общении. Основа её иллокутивных намерений – желание влиять на собеседника, убедить его в своей правоте. Недоминантный собеседник – полная противоположность описанному выше: он уступчив, неинициативен, он готов слушать коммуникативного партнера, но не навязывает ему тем для разговора и не настаивает на своей точке зрения.

Автор считает, что мобильность и ригидность придают личности гибкость и наделяют способностью перестраиваться, что позволяет ей легко адаптироваться к изменяющимся условиям ситуации общения. Мобильная языковая личность способна к легкой и быстрой замене речевых средств в зависимости от ситуации, характера собеседника, темы общения. Ригидный коммуникант демонстрирует неспособность моментально переключаться с одних речевых тактик на другие; он долго и основательно входит в тему разговора и не может быстро изменить его течение.

В соответствии с третьей оппозицией качеств экстраверт ориентирован вовне: он стремится к коммуникации с любым собеседником и предпочитает факт общения факту отсутствия иного», тяготеет к жанру болтовни. Интроверт внешнему диалогу предпочитает внутренний, необходимой составляющей общения считает понимание. Всем формам общения предпочитает откровенный разговор на интимные темы [Там же].

С позиции данной теории скептик в самом общем виде может быть охарактеризован как доминантная личность, поскольку, как нам кажется, человек, склонный к сомнению, но заинтересованный предметом разговора, может проявлять напористость при изложении своей точки зрения, стараясь убедить собеседника в правильности своих суждений. С другой стороны, скептик способен отдавать предпочтение определенным речевым тактикам, вступая в коммуникацию после тщательного обдумывания, что позволяет

отнести его к ригидному типу личности.

С позиций социокультурной лингвистики основанием для выделения типов языковых личностей выступают объективные признаки (возраст, пол, уровень образования, стиль жизни и т.д.), анализ которых, по мнению Л. П. Крысина, представляет собой построение речевого портрета [Приводится по: Карасик, 2002, с. 10]. В данной области трудятся немало исследователей (М. А. Канчер, Е. В. Бакумова, В. В. Красных, И. Н. Тупицына и др.), выделяя и описывая конкретные языковые личности, например, языковую личность телевизионного ведущего, учёного, политика и т. д.

Для изучения коммуникативной личности не менее привлекательной представляется еще одна классификация, предложенная В. И. Карасиком, суть которой заключается в определении типов дискурсивной личности согласно следующим основаниям [Карасик, 2014]:

1) определение социолингвистических характеристик личностно либо статусно обусловленного общения. К ним относятся «лексико-фразеологические индикаторы принадлежности к определенному роду деятельности и ментальные паттерны тематизации предмета речи и выражения своего профессионально маркированного оценочного отношения к действительности» [Карасик, 2014, с. 183]. В данной связи можно выделить различные типы личности в каждом из существующих видов дискурса, например, дискурсивную личность поэта и философа в бытийном дискурсе, судьи в судебном, политика в политическом и т. д.;

2) на основе критерия коммуникативной тональности. Данный подход позволяет определить эмоционально-стилевой формат общения (серьезно – несерьезно, обиходно – ритуально, информативно – фасцинативно и др.). Манера поведения личности, согласно данному критерию, делает её узнаваемой и прогнозируемой (ритуальная коммуникативная личность, фасцинативная языковая личность). Выделения типов дискурсивной личности по данному признаку также позволяет описать тип культуры.

3) на основании признака перформативности. В рамках данного критерия, сопоставляя речевой поступок с действием (фрагментом поведения), мы можем выяснить, является ли ситуация общения фактом или же его описанием, реальной или фикциональной, содержательной или фатической, обычной или презентационной, естественной или магической, искренней или неискренней, одноплановой или двухплановой (манипуляционной) [Там же. С. 184].

Типология языковых личностей может строиться по различным параметрам [Коноваленко, 2009, с. 44]:

1) «отраслевым» параметрам (например, «орфографическая языковая личность»);

2) аспектуальным (временным, локальным, профессиональным, гендерным (например, «женская языковая личность»));

3) функциональным (по проявленности языковой личности в функциональных стилях или по их поведению в конфликтных ситуациях).

Также автор данной статьи предлагает деление языковой личности по типам речевой культуры. В приведённой классификации выделяют элитарную, диалектную и др. языковые личности.

Схожую точку зрения выражает О. Б. Сиротинина, предлагая дифференциацию языковых личностей по наличию у них определенного типа внутринациональной речевой культуры, то есть по «степени приближения языкового сознания индивидуума к идеальной полноте языкового богатства в том или ином виде языка» [Сиротинина, 1997, с. 7]. Согласно данному критерию выделяются следующие языковые личности: 1) элитарная, 2) среднелитературная, 3) литературно-разговорная, 4) фамильярно-разговорная, 5) просторечная, 6) народно-речевая.

И. А. Стернин уточняет и конкретизирует приведённую типологию, предлагая характеристики и параметры представителей перечисленных типов речевых культур. Например, элитарный тип представляется идеальной моделью речевой культуры, к которой надо стремиться, но в полном объеме

воплотить данный тип практически невозможно. Отличительными чертами данного типа служат следующие параметры: высшее образование носителя языка, обычно гуманитарное; рефлексивный интеллект; владение речевым этикетом и соблюдение его норм во всех стандартных коммуникативных ситуациях; привычка проверять свои языковые знания, пополнять их по авторитетным словарям и справочникам, спрашивать у специалистов; умение приводить несколько аргументов в дискуссии, обсуждении, споре и т.д. [Стернин, 2013].

Согласно автору, литературный и среднелитературный типы речевых культур достаточны для общения в рамках цивилизованного общества, при этом среднелитературный тип находится на более низкой ступеньке и рассматривается как незавершённый в своем формировании литературный тип. Рассматривая приведённые параметры данных типов, заметим, что некоторые из критериев, такие как категоричность в оценках, невысокий интерес к расширению общих знаний, частое смешение стилей в речи, небольшой словарный запас позволяют провести чёткую грань между этими типами личности. Фамильярно-разговорный и просторечно-жаргонный типы характеризуются сниженной речевой культурой, несоответствием нормам культуры общения в обществе [Там же].

Достойной внимания представляется разработанная Н. Н. Панченко классификация коммуникативных типажей, в основу которой положены приоритетные целеустановки, ориентированные на искажение правды или утаивание информации, в связи с чем автором выделяются три основные цели говорящего: 1) говорить правду; 2) обманывать; 3) говорить неправду, но и не обманывать. И рассматриваются такие типажи, как «правдолюб», «демагог», «притворщик», «льстец», «враль» и др. [Панченко, 2010(а)].

Небезынтересной для нас является типология Н. В. Орловой, которая базируется на выделении коммуникативных особенностей, уровней, форм и ситуаций, коммуникативных ролей и предпочтений участников общения, их коммуникативных и психологических установок и намерений.

Соответственно выделяются три типа языковых личностей: фатический, рационально-аналитический и эстетический [Н. В. Орлова, 1999, с. 232–233]. Кратко охарактеризуем предложенную автором классификацию:

1) фатический тип позволяет описать человека, нацеленного на дружеское общение с низкой информативностью (общение ради общения);

2) рационально-аналитический тип характеризует людей, интересующихся информативной стороной общения. Собеседники данного типа склонны к объективной манере речи, аргументативному стилю, уровень эмоциональности низкий;

3) эстетический тип соотносится с людьми, безразличными к собеседнику, ориентированными на свой внутренний мир. Внешняя форма общения представляется более важной, нежели его содержание, поэтому в речи коммуникантов данного типа можно проследить частое применение языковой игры и различных средств выразительности [Там же].

Анализируя представленную типологию, позволим себе предположить, что скептик чаще всего тяготеет к рационально-аналитическому типу, так как склонен к объективной манере речи и аргументативному стилю общения. Впрочем, данная классификация, представляя безусловный интерес, тем не менее не охватывает все многообразие коммуникативных личностей.

С. А. Сухих, В. В. Зеленская предлагают свою классификацию психологических типов языковой личности. Согласно их представлению, выделяются следующие уровни проявления языковой личности [Сухих, Зеленская, 1997]:

1) экспонентный – на данном уровне знаковая деятельность коммуниканта может быть активной, созерцательной, убеждающей, сомневающейся, голословной;

2) субстанциональный – конкретно или абстрактно вербализующий опыт;

3) интенциональный – проявляющей себя юмористично или буквально, конфликтно или кооперативно, директивно или интегративно, центрированно или децентрированно.

Приведённая типология также представляет интерес, так как в ней рассматриваются возможные варианты речевого поведения индивида в процессе коммуникации, что немаловажно при описании коммуникативной личности, и в частности скептика. Мы предполагаем, что с точки зрения данной классификации скептик может быть охарактеризован как экспонентный тип, потому что в процессе коммуникации ему свойственно выражать сомнение, проявлять активность и занимать убеждающую позицию в ходе доказательства своей правоты.

Существует еще одна классификация, принадлежащая К. Ф. Седову, которая, на наш взгляд, позволяет составить более подробную характеристику скептика. В её основе лежит способность к кооперации в повседневном речевом поведении, установка по отношению к участникам общения. Согласно данной типологии автор выделяет три типа языковых личностей [Седов, 2004, с. 86]:

- 1) конфликтный;
- 2) центрированный;
- 3) кооперативный.

Каждый из обозначенных типов представлен двумя подтипами. Вкратце охарактеризуем каждый. Конфликтный тип демонстрирует установку против партнера по коммуникации. Он представлен двумя разновидностями: конфликтно-агрессивный и конфликтно-манипуляторский.

Конфликтно-агрессивный подтип (конфликтный агрессор) открыто демонстрирует негативную иллокуцию в отношении коммуникативного партнера. Набор тактик состоит из инвективы, угрозы, злопожелания, табуирования, посылы, проклятья и т.д. конфликтный агрессор стремится нанести как можно больше уколов собеседнику.



Конфликтно-манипуляторский подтип (конфликтный манипулятор) старается в ходе общения самоутвердиться за счёт собеседника. Основная форма конфликта манипуляции – неявная (косвенная) агрессия, которая находит выражение в тактиках (субжанрах) колкости, вышучивания, скрытой угрозы, демонстрации обиды, упреках, поучениях и т.п. Коммуникант такого типа не испытывает уважение к собеседнику, считая его по интеллектуальным и этическим качествам существом, стоящим на более низкой ступени развития. Пример подобного поведения – коммуникативный саботаж.

Центрированный тип характеризуется установкой на игнорирование партнера коммуникации. Выделяются два подтипа – активно-центрированный и пассивно-центрированный. Активно-центрированный подтип (активный эгоцентрик) иногда по своим речевым проявлениям напоминает конфликтную личность, так как тоже может перебивать собеседника, произвольно менять тему разговора и т.д. Разница заключается в иллюквативных силах: конфликтный манипулятор неуважительно относится к коммуникативному партнеру и желает навязать ему свою точку зрения, а активный эгоцентрик просто не способен встать на точку зрения другого участника общения. Его стремление – выразить свою мысль, рассказать о своих впечатлениях. Поэтому он не даёт собеседнику возможности вставить слово, высказать собственное суждение и т. п.

Пассивно-центрированный тип (пассивный эгоцентрик) обычно в бытовом общении выглядит безобидным. Особенность его речевого поведения заключается в том, что выбранные тактики не соответствуют ситуации общения и интенции собеседника. Это выражается в упоминании имен, неизвестных собеседнику; в принципиально банальных реакциях на информацию, касающуюся коммуникативного партнера; в неадекватной реакции (репликах не в попад); в переведении тем разговора на темы, которые касаются только говорящего, и полном отсутствии интереса к собеседнику.

Кооперативный тип в качестве доминирующей установки демонстрирует одновременно установку на партнера коммуникации. Здесь тоже выделяются

подтипы: кооперативно-комформный и кооперативно-актуализаторский. Первый (кооперативный конформист) демонстрирует согласие с точкой зрения собеседника, даже если он не разделяет эту точку зрения. Эта настроенность проявляется в демонстрации интереса к другому участнику коммуникации, что находит выражение в выборе жанров (тактики вопроса, поддакивания, проявления сочувствия, утешения, комплимента и т.д.) В реальном общении обычно это выглядит как имитация (в той или иной степени убедительности) настроенности на коммуникативного партнера. Кооперативный актуализатор в речевом взаимодействии стремится поставить себя на точку зрения собеседника, взглянуть на изображаемую в речи ситуацию его глазами. На протяжении всей интеракции он настроен на коммуникативного партнера. Такая языковая личность стремится пробудить в себе и продемонстрировать другому участнику общения неформальный интерес к его мыслям, переживаниям, фактам жизни.

Итак, рассмотрев возможные классификации коммуникативных личностей, мы можем предположить, что скептик представляет собой доминантную ригидную языковую личность (согласно классификации А. Б. Добровича) и может сочетать в себе черты двух типов личности (по типологии К. Ф. Седова), а именно, конфликтно-манипуляторского и активно-центрированного подтипов, так как может демонстрировать неуважение к собеседнику и считать его по интеллектуальным и этическим качествам существом, стоящим на более низкой ступени развития. Предположения, высказанные на данном этапе исследования, будут подтверждены или опровергнуты при более подробном анализе типов скептически ориентированной личности.

На следующем этапе мы обратимся к различным аспектам скептицизма, что позволит составить более полное впечатление о рассматриваемом феномене.

### **1.3. Скептицизм с разных исследовательских позиций**

Сложность рассматриваемого феномена заключается в его многоаспектности и многоплановости. В частности, философский аспект подразумевает широкий контекст изучения, включающий онтологическое, гносеологическое, аксиологическое, праксиологическое измерения. Скептицизм можно рассматривать также в индивидуально-личностной и социальной плоскости, с психологической и религиозной точек зрения. Очевидно, что феномен скептицизма представляет собой междисциплинарный объект исследования, который может исследоваться с позиции различных гуманитарных наук, но прежде всего, является предметом научного интереса философов, психологов и лингвистов. В рамках данной работы сфокусируем свое внимание на четырех основных исследовательских позициях, описав философский, психологический, религиозный, лингвистический аспекты, что, на наш взгляд, позволит очертить круг концептуально-существенных моментов скептицизма.

#### **1.3.1. Скептицизм в философии и гносеологии**

Целью данного параграфа выступает изучение философских трактовок данного понятия, определение его значимых характеристик.

Для представления скептицизма как самостоятельного направления философии дадим его определение. Понятие «скептицизм» получило свое название от древнегреческого слова «скепсис», что означает рассматривание, разглядывание, разбор, колебание и зачастую используется для обозначения направления в гносеологии, которое методически приводит к мысли, что всякое знание недостоверно [Происхождение, философия скептицизма, [www](http://www)].

Как известно, скептицизм зародился ещё в античной философии и как оформившееся философское течение возник на основе диалектики. Согласно

данному учению, следует подвергать сомнению все утверждения о вещах и явлениях действительности или воздерживаться от суждений.

Традиционно данное философское направление связывают с именами двух его известных представителей – греческим философом Пирроном и римским философом, стоиком Эпиктетом. Кратко охарактеризуем основные исторические вехи развития скептицизма.

Условно исчисляемый греческими хронографами «расцвет» деятельности Пиррона, приходится или на самый конец четвертого, или на первое десятилетие третьего века до н. э. Элида в то время была ареной деятельности так называемых «элидских диалектиков», которые в равной степени, как и мегарские диалектики, оказали влияние на философское развитие Пиррона, но особую роль в формировании его мировоззрения играло учение Демокрита, усвоенное как из первоисточника, так и от последователя Демокрита – Анаксарха.

Согласно учению Пиррона, счастье заключается только в невозмутимом спокойствии, сочетающемся с отсутствием страдания.

Тот, кто желает достичь счастья, должен ответить на три вопроса:

1. из чего состоят вещи;
2. как следует к ним относиться;
3. какую выгоду мы в состоянии получить из нашего отношения к ним.

Пиррон считал, что на первый вопрос нельзя дать ни положительного, ни отрицательного ответа, поскольку всякому утверждению о любом предмете может быть равноправно противопоставлено противоречащее ему утверждение.

Из признания невозможности однозначных утверждений о вещах Пиррон вывел ответ на второй вопрос: философское отношение к вещам состоит в воздержании от любых суждений. Это объясняется тем, что наши чувственные восприятия хотя и являются достоверными, но не могут быть адекватно выражены в суждениях. Этот ответ предопределяет и ответ на

третий вопрос: польза и выгода, вытекающая из воздержания от всякого рода суждений, состоит в невозмутимости или безмятежности. Такое состояние, называемое атараксией, базирующейся на отказе от знаний, рассматривается скептиками как высшая ступень блаженства [Скептицизм (б), www].

Еще одним ярким представителем и теоретиком античного скептицизма считается Энесидем. В его главном сочинении «Восемь книг пирроновых речей» изложены ведущие идеи философа.

Отличительная черта учения Энесидема и его последователей заключалась в их представлении о том, что скептицизм станет своеобразной переходной ступенью к материалистической физике Гераклита. Энесидем имел схожесть убеждений с Гераклитом не только в этой общей предпосылке, но и по многим критериям, например: в учении о природе души, об истине как о том, что является всем одинаково, о тождестве и различии целого и части, о видах движения, о сущности тел и делимости времени, о воздухе как о первичной стихии души. Энесидему принадлежит формулировка первых десяти «тропов» или аргументов (о разнообразии существ и различии в их происхождении и телесном строении, о различиях между людьми, об относительности всех явлений и т.д.), направленных против всех суждений о реальности, которые основываются на непосредственных впечатлениях.

Позднее к десяти энесидемовским «тропам» Агриппа присоединил пять новых, к которым историки скептицизма проявляют особое внимание.

Согласно первому тропу, признается существование неразрешимого спора по любой проблеме, как в сферах жизни, так и в философской среде. Соответственно, признание получает возможность выбора или отвержение какое-нибудь одно из противоречащих суждений. Суть второго «тропа» заключается в доказательстве того, что суждения о природе вещей неизбежно ведут к бесконечному регрессу. Это означает, что каждый аргумент, приводимый в доказательство обсуждаемой вещи, требует обоснования. Таким образом, образуется бесконечная цепочка взаимоподтверждающих

аргументов. Третий «троп» Агриппы посвящен относительности всех представлений, в силу которой вещь, подвергаясь суждению, может представляться по-разному по отношению её к субъекту, а также к другим вещам. Следует вывод, что необходимо воздерживаться от суждения об её безотносительной природе. В четвертом «тропе» критике подвергаются «предположения». Под «предположением» Агриппа подразумевает предпосылку, принимаемую без всяких доказательств, на веру, в тех случаях, когда попытки доказательства суждения приводят к явному регрессу в бесконечность. Такое «предположение» не может служить основанием для достоверного вывода: если автор «предположения» заслуживает доверия, то, согласно данному «тропу», не менее доверительным должно быть и отношение к скептику, предполагающему обратное. При этом, если даже суждение является истинным, оно вызывает подозрение, поскольку облачено в форму «предположения». Наконец, в основу пятого «тропа» Агриппы положен принцип взаимной доказуемости, т. е. когда положение, созданное служить подтверждением исследуемого утверждения, нуждается в связанном с ним подкреплении и когда – ввиду этой взаимности доказательств – остается только признать, что ни одно из них не может быть взято для обоснования другого и что и здесь надо воздержаться от суждения [Скептицизм (а), www].

Одним из наиболее осведомленных и обстоятельных писателей позднего скептицизма можно по праву назвать Секста Эмпирика, который в «Пирроновых положениях» довольно подробно описывает так называемые скептические выражения или, говоря иначе, основные тезисы скептицизма. К последним относятся такие выражения, как «ничто не более», «невысказывание», «пожалуй», «возможно», «допустимо», «воздерживаюсь от суждения», «ничего не определяю», «все есть неопределенное», «все есть невоспринимаемое», «я не могу схватить», «я не воспринимаю» и «всякому рассуждению противостоит равное» [Васильева, 1977].

Секст Эмпирик акцентирует внимание на том, что любое скептическое высказывание не следует понимать буквально как некий жесткий постулат или какую-либо догму, ибо произнося некоторое суждение, скептик не столько говорит о природе вещей, сколько о своем состоянии или субъективном переживании, так что и само его высказывание всегда является только частью общей мировой кажимости и иллюзорности предметов. Например, «выражение «ничто не более» применяется безразлично, иногда и не с присущим ему значением либо вместо вопроса, либо вместо того, чтобы сказать: «я не знаю, с чем из этого надо согласиться, а с чем не надо» [Виндельбанд, 1995].

Кроме того, Секст Эмпирик уделяет внимание определению границы скептицизма, стараясь отделить данное направление от других течений древнегреческой философии, которые еще в древности объявили себя близкими скепсису направлениями, тем самым стремится показать самодостаточность, автономность скептического направления, выделить его качественную внутреннюю специфику, подчеркнуть его самобытность и философскую оригинальность [Гассенди, 1968].

Незаурядность древнего скепсиса заключается в том, что, прежде всего, скептицизм присущ любому философскому построению, ибо без сомнения не может обойтись ни одно сколько-нибудь серьезное философствование. На самом деле скепсис выступает только средством для достижения более существенных и обязательно положительных философских результатов. В доказательство данного суждения отметим, что греческие скептики до Секста Эмпирика, начиная с тотального сомнения, приходили к вполне постулированным и поэтому положительным построениям, поэтому у скептиков сомнение являлось только моментом, и, в конечном счёте, они не выходили за рамки традиционных философских парадигм [Гусев, 2005].

По мнению С. И. Гончарука, любое доказательство подрывает себя и нельзя скептика упрекать в том, что отвергая любое доказательство, он

пользуется для этого доказательством, то есть тезис о невозможности доказательства можно считать самодостаточным [Гончарук, 1967].

Таким образом, период античности характеризуется, прежде всего, деятельностью Секста Эмпирика в области развития скептицизма, представляющего всеобщее сомнение, которое сомневается и в себе, но отнюдь не вырождается ни в положительную догматическую систему, ни в какой-либо абсурд, ни в философскую пустоту, напротив, не выстраиваясь в определенную структуру взглядов, является вечно подвижным, весьма актуальным и достаточно эффективным способом мышления.

В последующие эпохи скептицизм продолжал свое развитие. В период Средневековья скептицизм отражался в фольклоре и ересь. Богословы прибегали к нему, чтобы доказать главенство веры над разумом в силу непостижимости мира. Эпоха Возрождения насыщена работами Эразма Роттердамского, М. Монтеня, Ж. Бодена и др., в которых мыслители подвергали сомнению положения Библии, отрицая возможность познания божественной сущности, предлагая взамен полагаться на высший Разум.

Отличительной чертой Нового времени выступает фундаментальное сомнение Декарта, суть которого заключается в скептическом отношении к накопленным знаниям с целью добраться до самоочевидных истин, поскольку в сомнении кроется истинное мышление.

В эпоху раннего Просвещения были освещены труды Бейля, призывающего отказаться от доказательств истинности религиозных утверждений в пользу противоразумной веры. Паскаль и Юм придерживаются идеи бесконечного познания человека, чтобы приблизить человечество к достоверному знанию сущности вещей. В XIX в. Кьеркегор вновь обращается к вере в Бога с целью познания абсолютной истины, возглавляя направление религиозного экзистенциализма.

В XX – XXI вв. скептицизм помимо своего традиционного развития (Рассел и др.), находит проявление в формах безбрежного релятивизма,



гносеологического анархизма, постмодернистской феноменологии (Пуанкаре, Фейерабенд, Бодрийяр и др.) [Пивоваров, 2010].

Скептицизм как философское течение дифференцируется. Благодаря древнему философу Пиррону развитие получили такие направления, как полный и крайний скептицизм. Полный скептицизм представляет собой абсолютное отрицание существования достоверного знания, в то время как, согласно частичному скептицизму, не существует достоверность о каком-то отдельно взятом предмете или явлении, а вероятны знания, полученные из других областей.

Анализ философских работ, посвященных изучению скептицизма, показал, что имеет место также дифференциация скептицизма на крайний и умеренный или пробабилизм (от лат. *probabilis* – «вероятный», «правдоподобный») [Происхождение, философия скептицизма, [www](#)]. Данное разграничение построено на идее, что каждый скептик должен всякому суждению находить или создавать нечто противоречащее, т. е. составлять апорию, так как «сомнение вызывается равенством противоположных доводов» [Аристотель. Топика VI. Приводится по: Чанышев, 1991]. Итак, сторонники крайнего скептицизма убеждены в том, что ни одно из двух противоречащих друг другу суждений (А есть В и А не есть В) не является достоверным. Сторонники умеренного скептицизма придерживаются мнения, что получение достоверного знания о чём-то определенном невозможна, при этом не отрицается вероятность познания в других областях.

Нельзя не упомянуть о взаимосвязи между скептицизмом и другими философскими направлениями, такими как нигилизм и цинизм. Более того, их отношения можно выразить в виде цепочки скептицизм → нигилизм → цинизм, располагающиеся по степени усиления признака. Данным признаком выступает сомнение в истинности убеждений. Итак, на данной шкале первое место занимает скептицизм, поскольку выражает весьма умеренное сомнение. «Скептики не отрицают того, что сами могут видеть, слышать или

чувствовать, но всякие рациональные истолкования чувственных данных считает сомнительными» [Пивоваров, 2010, с. 88]. Вторую позицию занимает нигилизм, воплощая в себе категоричное отрицание общепринятых идеалов и ценностей, «нападки на истину», отрицание всего вокруг. При этом, как правило, приверженность данным идеям сопровождается бурной манифестацией своей точки зрения (оскорбление религиозных чувств, протест против социальных порядков, семейных ценностей и т.д.). Наивысшая степень отрицания присуща цинизму, под которым понимается «злая насмешка над общественными идеалами, опасное для общества стремление разуверившихся людей разрушить систему ценностей» [Пивоваров, 2010, с. 92]. При этом отмечается, что причиной циничного поведения может служить не только глубокое разочарование в жизни, но и стремление скрыть повышенную сентиментальность и уязвимость, а также подростковая реакция на свое унижение, демагогию и морализаторство воспитателей. Данная градация нам представляется небезынтересной для выделения типов скептиков (об этом речь пойдет во второй главе).

Таким образом, можно констатировать, что скептицизм, рассматриваемый в диахроническом аспекте, имеет амбивалентное значение для развития знаний. С одной стороны, он дискредитирует достоверность уже установленных знаний, что неизбежно подрывает доверие к науке. С другой стороны, скептицизм стимулирует как проверку уже имеющихся научных знаний, так и поиск новых знаний, что, безусловно, приводит к развитию науки и способствует научно-техническому прогрессу. Другими словами, скептицизм имеет положительную и отрицательную сторону. Его положительное значение обусловлено продуктивной функцией: оно «выступает в качестве некоего теоретико-методического средства возможного познания объективной истины, поиска достоверности и своеобразного регулятора истинности получаемых знаний» [Панченко, 2013(a), с. 9]. Отрицательная функция скептицизма – сомнение, «не

позволяющее познанию двигаться дальше, тормозящее или отвергающее познание объективной истины» [Там же].

По сути своей, скептицизм неразрывно связан с гносеологией, его можно рассматривать как гносеологическую категорию, изучающую природу познания. Гносеологическая сущность скептицизма по отношению к окружающей действительности заключается в постулировании ограниченности познавательных возможностей человека, в выражении сомнения в достижении истинного знания и в достоверности человеческого познания.

Другими словами, термин «скептицизм» в гносеологии используется для характеристики отношения человека к возможности познания. В этой связи наше внимание привлекает позиция С. В. Поросенкова, который утверждает, что скептицизм – это когнитивная категория, нацеленная очертить границы познания [Поросёнков, 2002]. Основываясь на данном понятии, учёный выделяет:

1) праксиологический скептицизм, представляющий собой сомнение в возможностях ограничить человеческую деятельность и, таким образом, определить её смысл и общее направление в глобальном масштабе;

2) гносеологический скептицизм, заключающийся в сомнении относительно способов и результатов познания;

3) аксеологический скептицизм, объектом которого выступают ценности как одни из регуляторов человеческой деятельности [Поросёнков, 2002].

Представляется, что значимой характеристикой скептицизма, выявляемой из его философской интерпретации, является взаимосвязь скептицизма с двумя категориями – достоверностью, с одной стороны, с сомнительностью / сомнением, с другой. Заметим также, что в философской интерпретации подчеркивается не только связь скептицизма с достоверностью, но и его значение для социального взаимодействия, роли в процессе познания.

Как считает Ю. С. Степанов, концепт «знание» является сложным «в смысле его сложения, сложенности из нескольких компонентов» [Степанов, 1997, с. 339], что позволяет учёному различать два вида знания, выражающиеся двумя различными корнями:

1) корень \*ǰeid-// \*ǰid – означает знание земное, человеческое; знание о мире, окружающем человека, доступное органам чувств, зрению и слуху; знание, которое может передаваться от человека к человеку; которое может быть истинным или ложным;

2) корень \*ǰnō- означает знание высшее, божественное; знание о высшем мире, недоступном органам чувств, но доступном разуму; знание, открываемое богами человеку помимо его органов чувств; знание временное, вечное, всегда истинное, стоящее над различием «истины» и «лжи» в человеческом мире [Там же].

Поскольку, как нам кажется, скептицизм имеет дело с выражением сомнения / отрицанием двух видов знания – земного и божественного, еще одним аспектом, представляющим интерес для раскрытия сути скептицизма, является религиозный аспект, которому будет посвящен следующий параграф.

### 1.3.2. Скептицизм: религиозный аспект

Область религии, так же как и все остальные сферы жизни, может подвергаться сомнению. В этой части исследования представим краткое резюме о специфике проявления скептицизма в религиозной сфере.

Прежде всего, следует отметить, что под религией в самом общем виде понимается мировоззрение и мироощущение, основанные на вере в сверхъестественное, в существование одного или несколько богов [Национальная энциклопедическая служба, www], при этом уточняется, что религия представляет «системы верований, которые предполагают культ,

почитание сверхъестественного или божественного существа» [Куртц, 2005, с. 190].

В настоящее время антропологическое обсуждение природы религии представляется весьма актуальным, поскольку очевиден обозначившейся в западном мире кризис веры. При этом считается, что скептическая установка разума последних нескольких столетий является «главной опасностью для духовного здоровья и даже для самого физического существования нашей западной цивилизации – духовным вакуумом, разверзшимся в наших западных сердцах в силу упадка религиозной веры» [Фирт, 2002, с. 135]. Если опасность для христианства в XIX в. связывалась со скептицизмом эволюционного материализма, то в XX в. главный вызов исходит от веры революционного материализма [Там же].

В книге «Новый скептицизм» П. Куртц обращает внимание на такие религиозные верования, как христианство, ислам и иудаизм, постулирующие существование (бога создателя вселенной и спасителя людей) божественного создателя вселенной, обещающего людям вечное спасение [Куртц, 2005]. В рамках данных религий, согласно автору, скептицизм актуализируется в трёх ипостасях:

1) игтеисты, которые не понимают, что представляет собой Бог (частица «иг-» (ig-) происходит от слова ignorant – не ведающий), поскольку считают «верование в метафизическое трансцендентное существо логически несостоятельным», в связи с этим склонны воздерживаться относительно категорических утверждений, что Бог есть или Бога нет;

2) атеисты – люди неверующие, считающие утверждение о существовании Бога ложным. П. Куртц выделяет два вида атеизма – догматическое или тоталитарное отрицательное неверие, представляющее собой абсолютную убежденность в несуществовании божественного существа, при этом не требующую никаких аргументированных подтверждений. Приверженцы данного направления могут поддерживать материализм и в его свете утверждать необоснованность теизма, но, в

сущности, их отношение к вере граничит с отвращением, поскольку в основе этого отношения лежат какие-то личные, психологические, социологические или политические причины. Такая основанная преимущественно на эмоциях позиция представляет собой своеобразный догматизм и может считаться ошибочной. В противоположность выше обозначенному направлению выделяют атеизм как обоснованную позицию человека, к которой он пришёл после долгого и длительного размышления. Данная точка зрения выступает в качестве обоснованного осмысленного противовеса теизму, оперирующего довольно веской аргументацией, что позволяет считать его одной из форм знания;

3) агностики – приверженцы новой формы неверия, основанной в XIX веке, которая трактуется как «стыдливая форма атеизма» вследствие неопределенной точки зрения сторонников относительно существования Бога из-за возможных осуждений [Куртц, 2005, с. 217]. Выделяют три формы агностицизма. В первом случае под агностицизмом понимается отрицание гностицизма, а именно определенные вещи, согласно данному положению, считаются неизвестными и непознаваемыми. Некоторые верующие, по мнению учёного, могут быть агностиками, так как признают невозможность познания Бога. Второй тип агностицизма приравнивается к скептицизму Пиррона, в рамках которого сторонники данного направления предпочитают сохранять нейтралитет в высказывании «за» или «против» относительно суждения о существовании Бога, поскольку сомневаются в истинности аргументов, подтверждающих и опровергающих эту гипотезу. Истина с их точки зрения непостижима. Третья форма агностицизма получила обоснование в трудах Томаса Хаксли и выражается в методологическом принципе конструктивного скептического исследования, поскольку оперирует объективными методами в обосновании утверждений, претендующих на знание. Суждениям присваивается статус убеждений только в случае их разумного подтверждения и эмпирического доказательства. В противном случае они подвергаются сомнению.

Относительно положений о существовании Бога агностик может выражать сомнение или даже отрицать его, поскольку они не удовлетворяют требованиям объективности или адекватности. В отличие от атеизма, согласно которому мы не обязаны верить в существование Бога, если на это нет достаточных оснований, агностицизм позволяет нам быть скептиками относительно веры в Бога и сомневаться в его существовании.

Таким образом, скептик в религиозной сфере вариативно представлен в трёх ипостасях – игтеист, атеист, агностик, проявляющихся в разной степени неверия, отрицания Бога, познания истины.

С религиозным аспектом непосредственно связан персонаж (в терминологии В. И. Карасика [2007]) «Фома неверующий», мотивируемый библейским контекстом, согласно которому один из двенадцати апостолов Иисуса, Фома, не поверил в рассказ о воскресении Христа и сказал: «... если не увижу на руках Его ран от гвоздей, и не вложу перста моего в раны от гвоздей, и не вложу руки моей в ребра его, не поверю». Сегодня Фомой неверующим называют человека, которого трудно в чём-либо убедить, который не верит словам или очевидным фактам, требует доказательств или дополнительной проверки.

– *Что делать, Гурий! Может, на всякий случай еще раз проверим их отпечатки?*

– *Эх вы, **Фома неверующий!** Машина не ошибается...*

– *И всё-таки...*

– *Валяйте, только имейте в виду, что шансы у вас нулевые* (Е. Парнов. Третий глаз Шивы. НКРЯ<sup>1</sup>);

– *Мешков показал им удостоверение. Удостоверение пошло по рукам.*

---

<sup>1</sup> Здесь и далее примеры из Национального корпуса русского языка [URL: [www.ruscorpora.ru](http://www.ruscorpora.ru)] имеют помету (НКРЯ).

*Я тебе таких сто штук напечатаю, – сказал Фома неверующий* (А. Мешков, Н. Варсегов, Фото Леонида ВАЛЕЕВА. Как по Волге-матери плыли мы на катере // Комсомольская правда, 2006.09.12. НКРЯ).

Согласно проведённому нами экспресс-опросу (37 человек в возрасте от 30 до 73 лет), Фома неверующий в сознании носителей русского языка предстает как человек недоверчивый и сомневающийся (*очень недоверчивый; недоверчивый ко всему человек / тип; кто с сомнением смотрит на жизнь; мастер сомнений; человек, который ко всему относится с сомнением, недоверчиво; во всем сомневается; недоверчивый, сомневающийся, критически настроенный человек; нигилист; профессионал сомнений; оппонент прагматика*).

На наш взгляд, немаловажным также представляется рассмотреть явление скептицизма с психологической точки зрения, которому будет посвящен следующий параграф нашего исследования.

### **1.3.3. Скептицизм: психологический аспект**

Скептицизм с психологической точки зрения вызывает повышенный интерес среди учёных. В данной части исследования обратимся к рассмотрению психологического аспекта скептицизма, что, как мы предполагаем, будет способствовать выделению особенностей и характеристик коммуникативной личности «скептик».

С точки зрения О. А. Погодиной, скептицизм – это «феномен культуры, одна из её интеллектуально-психологических традиций, способная накладывать отпечаток не только на культуру нации и её научно-технический прогресс, но и на национальную психологию, образ жизни и язык» [Погодина, www]. В качестве примера приводятся такие страны, чья национальная психология скептически маркирована. К ним относятся Англия и Франция, давшие миру знаменитых философов-скептиков. Также автор подчёркивает многогранность скептицизма, прослеживая его связь с



познанием и действием (скептицизм как проявление свободы разума), с психологией человека (сопряжение скептицизма с такими качествами, как *недоверчивость, подозрительность, цинизм, страх, открытость, любознательность, активность* как желание опровергнуть или получить исчерпывающие доказательства и вместе с тем *пассивность*, как нежелание быть убеждённым и в этом смысле принуждённым считаться с истиной) и с самой сущностью человека (скептицизм как потребность в движении, в чём-то новом). Говоря о скептицизме как о психологическом феномене, О. А. Погодина считает его «формой страха потерять свою точку зрения, свою свободу и себя как субъекта скептицизма» [Там же].

Не меньший интерес вызывает позиция Э. Фромма, согласно которой скептицизм представляет собой субъективное психическое состояние, рассматриваемое в двух аспектах: сомнение в чём- или ком-либо и сомнение как установка. Для понимания данного феномена Э. Фромм выделяет рациональное и иррациональное сомнение, где под рациональным сомнением понимается признание чего-либо истинным через веру в авторитет говорящего, а не базируется на собственном опыте. Данный вид сомнения, по словам исследователя, играет важную роль в становлении личности, ибо способствует развитию критического мышления у детей. Иррациональное сомнение представляет собой сомнение, сопровождающее человека на протяжении всей его жизни. Данный тип сомнения Э. Фромм членит на подвиды, выделяя активное сомнение (всё подвергается сомнению), индифферентность, релятивизм (всё возможно, ни в чём нет уверенности) и невротически обусловленное сомнение (сомнение во всем, вплоть до собственных мыслей и действий) [Фромм, 2010].

Мы отчасти согласны с приведённой точкой зрения и поддерживаем идею о существовании двух аспектов скептицизма – рационального и иррационального (или конструктивного и деструктивного сомнения в терминологии И. Г. Никольской [Никольская, 2009(а)]). Мы также считаем, что рациональный скептицизм связан с познанием, благодаря присущей

мышлению критичности он способствует прогрессу и развитию науки. Иррациональный же скептицизм, на наш взгляд, предполагает необоснованное сомнение во всем и характеризует тип личности, отвергающий истинность любых суждений.

Как мы ранее отмечали, скептицизм является логической категорией, небезынтересным в этой связи представляется классификация стилей мышления, приведённая Б. И. Беспаловым. Итак, в зависимости от способа восприятия и порождения понятий и суждений выделяется четыре стиля мышления, такие как:

– догматический, согласно которому информация воспринимается некритично, с заведомой верой в её истинность, что полностью отрицает наличие способности к творчеству;

– скептический, появившийся в противоположность догматическому, и проявляющий себя в абсолютном сомнении в истинности получаемой информации. Заметим, что скепсис и сомнение, по Б. И. Беспалову, представляют собой нетождественные понятия, так как сомнение является субъективным переживанием, а именно, представляет собой малую степень уверенности и распространяется на некоторые суждения, в то время как скепсис всеобщ и «ограничивает пределы достоверности феноменальной данностью ощущений» [Цит. по: Беспалов, www];

– метафорический стиль мышления национально обусловлен и базируется на произвольных переносах и интуитивно обусловленном комбинировании психологических понятий;

– конструктивная критичность мышления проявляется в активном и точном воспроизведении идей или их реконструкции в состоянии и сознании человека и содержит рефлексивное восприятие человеком процессов и результатов его мышления, а также рассмотрение спорных и слабо разработанных понятий и проблем теории с целью их дальнейшего развития [Беспалов, www].

К сожалению, приведённые типологии не дают нам полного представления о коммуникативной личности «скептик», её психологических характеристиках, поэтому обратимся далее к психограмме Т. Лири, которая позволит внимательнее «присмотреться» к данному психотипу личности. Упомянутая психограмма включает в себя восемь октант (властный – лидирующий (авторитарный), независимый – доминирующий, прямолинейный – агрессивный, недоверчивый – скептический, покорно-застенчивый, зависимый – послушный, сотрудничающий – конвенциальный, ответственно-великодушный (альтруистический)), в каждой из которых определенный стиль поведения разделен на четыре величины: низкая (адаптивное поведение), умеренная (адаптивное поведение), высокая (экстремальное поведение) и экстремальная (до патологии). Совокупность результатов по всем октантам даёт представление о личности испытуемого. Степень расхождения между «Я» актуальным и идеальным позволяет судить о необходимом условии самосовершенствования или же о наличии выраженного внутриличностного конфликта, высокой степени невротизации личности.

Нас в данной психограмме интересует недоверчивый – скептический тип личности, который проявляется в таких характеристиках, как обособленность, замкнутость, ригидность установок (заметим попутно, что данный критерий соответствует выделяемому признаку описания коммуникативной особенности личности в классификации А. Б. Добровича), критический настрой к любым мнениям, кроме собственного, неудовлетворенность своей позицией в микрогруппе, подозрительность, сверхчувствительность к критическим замечаниям в свой адрес, неконформность суждений и поступков, склонность к построению ригидных и сверхценных умозаключений, связанных с убежденностью в недоброжелательности окружающих лиц, опережающая враждебность в высказываниях и поведении, которая оправдывается априорной уверенностью в человеческой недоброте, системное мышление,

опирающееся на конкретный опыт, практичность, реалистичность, склонность к иронии, высокая конфликтность, которая может быть не столь явной (если сравнивать с типом прямолинейным – агрессивным) и аккумулироваться, создавая тем самым повышенную напряжённость и способствуя нарастающей отгороженности [Психограмма Т. Лири, www].

Скептически недоверчивый тип личности градуируется по степени выраженности скептического отношения. Человек, обладающий *умеренной* степенью выраженности этого качества, реалистичен в суждениях и поступках, проявляет критику по отношению к окружающим, неконформен и может быть охарактеризован как скептик. **Высокая** степень скептичности проявляется в выраженной *склонности к критицизму*, разочаровании и *недоверии* в людях, *замкнутости*, *скрытности*, *обидчивости*. Люди подобного типа испытывают трудности в межличностных отношениях в связи с *подозрительностью и боязнью плохого отношения*, негативизм проявляют в вербальной агрессии. **Экстремальное** проявление данного октанта выражается в отчуждении к враждебному и злобному миру, крайней подозрительности и обидчивости, склонности к сомнению во всем, злопамятности, постоянной жалобе на всех (шизоидный тип характера).

На наш взгляд, данная градация схематично может быть представлена в виде шкалы.

Схема № 1.

*Степень выраженности скептического отношения*

**умеренная → высокая → ЭКСТРЕМАЛЬНАЯ**

Несколько забегаая вперед, мы считаем важным обратить внимание, что дефиниционный анализ понятия «скептицизм» подтверждает вышесказанное и позволяет утверждать, что скептицизм в обыденном языковом сознании коррелирует с недоверием, неуверенностью, сомнением в правильности. Выделенные выше признаки являются ценными для настоящего исследования, для характеристики поведения скептика. Кроме того,

приведённая психограмма подтверждает нашу гипотезу о градуальности скептического коммуникативного поведения, о существовании продуктивного и непродуктивного типов скептического сомнения, что обусловлено степенью интенсивности проявления недоверчивости – скептичности у индивида.

Также интерес для настоящего исследования вызывает 16-ти факторный личностный опросник теории Кеттелла, предназначенный для оценки индивидуально-психических особенностей личности. При ответе на сто восемьдесят семь вопросов теста оценивание происходит по таким шкалам, как замкнутость – общительность, конкретное мышление – абстрактное мышление, эмоциональная нестабильность – эмоциональная стабильность, подчиненность – доминантность, сдержанность – экспрессивность, низкая нормативность поведения – высокая нормативность поведения, робость – смелость, реализм – чувствительность, подозрительность – доверчивость, практичность – мечтательность, прямолинейность – проницательность, спокойствие – тревожность, консерватизм – радикализм, зависимость от группы – самостоятельность, низкий самоконтроль – высокий самоконтроль, расслабленность – эмоциональная напряжённость [16-ти факторный, www].

Обращение к интерпретации результатов тестирования способно показать, что человек, набравший 1–3 балла по шкале «замкнутость – общительность», считается склонным к ригидности, холодности, скептицизму и отчужденности. Таких людей вещи интересуют больше, чем люди. В работе они предпочитают самостоятельность, *избегают компромиссов*. Проявляют *склонность к точности*, ригидности в деятельности, личных установках, что востребовано во многих профессиях. Иногда могут иметь *критический настрой*, быть *несгибаемыми, твёрдыми, жесткими* [16-ти факторный, www].

Для описания психологического портрета личности «скептик» следует упомянуть и разработанную в 1970-е годы боливийцем Оскаром Ичазо

эннеаграмму, популярную и по сей день типологию личностей, которая применяется при найме сотрудников в США. Данная типология представляет собой экспресс-тест и описание девяти уровней, в каждой из которых выделяют три группы – здоровый диапазон (высшие проявления типа), средний диапазон (нормальные проявления типа), нездоровый диапазон (деструктивные проявления типа) [Энеаграмма личности, [www](http://www)]. Согласно данной эннеаграмме, скептик представляет собой *пессимистически настроенного* человека, ожидающего наихудшей исход событий. Представитель данного типа личности является очень *хорошим аналитиком*, всегда просчитывает возможные рискованные ситуации. Мотивацией к действию служит *страх*, проявляющийся как состояние постоянного беспокойства и дурного предчувствия. Позитивная сторона скептика проявляется в смелости – огромной внутренней силе действовать, несмотря на неуверенность. Также скептика отличает высокая ответственность, обязательность и верность людям, заслужившим его доверие. Суть данного типа личности состоит в вере в существование Высшей Силы, проявляющей себя во всем живом и оберегающей всех живых существ.

Психологический образ скептика может быть дополнен и описанием его внешности. Существует точка зрения о физиогномической взаимообусловленности внешности человека и его характера. В частности, Н. Н. Равенский в книге «Как читать человека? Черты лица, жесты, позы, мимика» утверждает, что черты характера человека напрямую зависят от его анатомического строения. Не обсуждая достоверность и бесспорность предлагаемых выводов, приведём примеры физиогномических исследований, устанавливающих тип личности и выявляющих психологические характеристики индивида в соответствии с его внешним обликом. Утверждается, что люди с треугольным типом лица склонны к сомнению и скептицизму, который находится в постоянном противоборстве с любовью к чудесному, а присущий материализм противостоит религиозности.

Утверждается, что такой тип личности противоречив, непоследователен, «склонен к вспышкам и порывам» [Равенский, 2009, с. 60–64].

Сомнению и скептицизму также подвержены люди с четырехугольным типом лица. При этом считается, что они очень энергичны, резки, упрямы, обладают твердым характером, доходящим до непреклонности и даже до жестокости. Наблюдается высокая развитость практического смысла, суждения такого человека кратки и резки. Отмечается, что люди данного типа – ловкие резонеры, их логика сжатая и могущественная, очень часто извращена манией противоречия, что легко приводит их к софизмам. Систематический склад ума заставляет их делать всё по мерке. Сила наблюдения и анализа заставляет их заниматься самыми неразрешёнными проблемами [Там же. С. 55–59].

Согласно представлениям физиогномистов, скептика также можно распознать по таким чертам лица, как загнутый вниз кончик носа, что свидетельствует о наличии пытливости ума и вечном поиске сути всего происходящего вокруг. Люди с данной чертой считаются прирождёнными исследователями и учеными. Верхнее веко у представителей данного типа слегка приспущено, что символизирует склонность к анализу, уголки рта опущены вниз в знак присущего их характеру пессимизма [Уайтсайд, 1996]. Черты лица скептика обычно костлявые, угловатые, характер резкий, грубый, упрямый, лишённый сердечности [Равенский, 2009, с. 97–98].

О склонности человека к скептическому сомнению свидетельствует и наличие вдавленной теменной кости. Согласно френологическим исследованиям, люди с данной анатомической особенностью отличаются бедностью воображения и отсутствием поэтического чутья и идеальности и преобладанием материалистических идей и вкусов [Равенский, 2009, с. 94].

Заметим, что автор анализирует не только влияние черт внешности человека, но и темперамента на его психические особенности. Н. Н. Равенский считает, что наибольшую склонность к скептицизму проявляют меланхолики. «Они проводят свою жизнь в беспокойствах,

заботах, страхе и подозрениях. Ум их всегда подвержен *idée fixe*. Они относятся недоверчиво к себе и к своим силам. Угрызения совести и сомнения мучат их беспрестанно. Скептицизм и суеверие идут у них рука об руку. Ум их вдумчивый, пытливый и необыкновенно систематичный. Они могут быть глубокими учеными, фанатиками, самыми опасными заговорщиками. Это лица, слишком сосредоточенные и ведущие сидячий образ жизни, писатели, артисты, и преимущественно артисты, чья жизнь полна разочарований, легко усваивают этот тип темперамента. Скупость, нищета, долгое воздержание, лишения также располагают к меланхолии» [Равенский, 2009, с. 429–432].

Таким образом, обобщая всё вышеизложенное, можно описать обобщенный психологический портрет скептика, который предстает как противоречивая личность: с одной стороны, он обладает такими чертами как *недоверчивость, цинизм, открытость, любознательность, активность* в стремлении докопаться до истины и, с другой стороны, ему свойственны *пассивность* как нежелание быть убеждённым, *критичность, пессимизм, замкнутость, скрытность, обидчивость, избегание компромиссов*. По типу темперамента скептик склонен к *меланхолии*. Его поведение мотивируется следующими отрицательно окрашенными эмоциями – *страх, подозрительность и боязнь плохого отношения*. Скептик может быть идентифицирован по внешним признакам – *треугольный или четырехугольный тип лица с костлявыми, угловатыми чертами, кончик носа опущен вниз, верхнее веко слегка припущено*.

Выделенные в данном параграфе характерные особенности скептика как специфического типа личности во многом объясняют экспликацию признаков, обнаруживаемых при сочетаемостном анализе (см. параграф 2.2.1. второй главы).

Завершающим многоаспектное рассмотрение скептицизма станет обращение к лингвистической исследовательской позиции.



### 1.3.4. Скептицизм: лингвистический аспект

Изучение многоаспектной природы рассматриваемого феномена будет неполным без обращения к лингвистическому аспекту, который предполагает анализ и обобщение существующих в лингвистике исследований, посвященных скептицизму и/или скептику. Однако в данном случае мы сталкиваемся с определенными трудностями, поскольку внимание лингвистов приковано к близкому, но не тождественному концепту «сомнение», к способам и средствам выражения семантики сомнения (И. Г. Никольская, Л. Н. Юровицкая и др.). Нами обнаружены лишь немногие публикации, предметом изучения в которых являются особенности скептического коммуникативного поведения [Панченко, 2012, 2013(а), 2013(б)]. Автор приходит к выводу, что «скептик – узнаваемый тип личности, практикующий деструктивное сомнение, характеризуемый критическим отношением, минимальной степенью уверенности в истинности, достоверности фактов и явлений» [Панченко, 2013(б), с. 552].

Тем не менее, на наш взгляд, нуждается в уточнении понятие «скептик», что оказывается непростой задачей, поскольку толковые словари при трактовке данного понятия как правило отсылают к понятию «скептицизм» (*скептик* – 1. Последователь скептицизма; 2. Человек, который ко всему относится скептически, недоверчиво [СОШ, с. 746]).

В связи с этим основной задачей, решаемой в данном параграфе, является выделение релевантных признаков понятия «скептицизм», существующего, прежде всего, в наивно-языковой картине мира, что послужит отправной точкой для конструирования содержательного минимума понятия «скептик». Для выявления дифференциальных признаков понятия «скептицизм» проводится дефиниционный анализ существующих определений, определение содержания интересующего нас понятия не исключает возможности обращения к трактовкам скептицизма в научных, включая лингвистические, исследованиях.

Обращение к лексикографическим источникам (использовались данные 20 русскоязычных изданий) показало, что большинство толковых словарей выделяют два значения слова ‘скептицизм’. Первое значение отсылает к философскому аспекту рассмотрения скептицизма и трактует его: а) как философское направление [СРЯ4, с. 107; НСРЯ2, с. 610; СОШ, с. 722; ТСИС, с. 648; БТССРЯ, с. 961; СИС, с. 471], б) как философскую позицию [БСЭ, с. 504] или в) как точку зрения, принятую в одном из направлений философии [БТСРС, с. 165], где основу понятия составляет сомнение в истинности суждения.

Наше внимание сфокусируем на втором значении, которое коррелирует с бытовым понятием в сознании говорящих и фиксирует наивно-языковое представление об анализируемом явлении, определяя скептицизм как:

*критически-недоверчивое, исполненное сомнения отношение к чему-нибудь* [БТСРЯ, с. 1194; СОШ, с. 722];

*критически-недоверчивое отношение к чему-либо, сомнение в правильности, истинности, возможности чего-либо* [СИС, с. 471; НСРЯ2, с. 610; БТССРЯ, с. 961; ССРЛЯ13, с. 327];

*критически-недоверчивое отношение к чему-либо; полное сомнение во всем, недоверие ко всему* [СРЯ4, с. 107];

*критически-недоверчивое отношение, крайнее сомнение в чём-нибудь* [РТС, с. 630; МТСРЯ, с. 536; ТСИС, с. 648];

*сомнение, доведённое до правила, до учения; искание истин путем сомнения, недоверия, даже к очевидным истинам* [СД4, с. 196].

Анализ лексикографических источников позволяет выделить следующие дифференциальные признаки скептицизма: 1) *отношение*; 2) *сомнение в правильности*; 3) *недоверие*; 4) *цель – поиск истины*.

К сожалению, большинство определений оказываются практически идентичными и не позволяют выделить существенные дифференциальные признаки анализируемого понятия. Чтобы уточнить содержательный

минимум понятия «скептицизм», обратимся к дефиниционному анализу родственных понятий.

Очевидно, что наиболее частотным признаком, через который трактуется скептицизм, является «сомнение в правильности». Подавляющее большинство толковых словарей определяет *сомнение* через:

*‘неуверенность в истинности, возможности чего-либо; отсутствие твёрдой веры в кого-, что-либо’* [ССРЛЯ14, с. 250; БТСРЯ, с. 1234; НСРЯ2, с. 662];

*неуверенность в истинности чего-либо, мысль о возможном несоответствии чего-либо действительности* [СРЯ4, с. 193];

*неуверенность в истинности чего-нибудь; отсутствие твердой веры в кого-, что-нибудь* [СОШ, с. 747];

*интеллектуальный процесс, связанный с познанием действительности и характеризующийся отсутствием уверенности в истинности, возможности чего-либо, отсутствием твёрдой веры в кого-либо, чего-либо (син. неуверенность)* [БТСРС, с. 160];

*неуверенность в истинности чего-нибудь, раздумье о правильности чего-нибудь, нетвёрдая, колеблющаяся вера в кого-, что-нибудь* [ТСУ4, с. 378];

*нерешимость, шаткое недоумение, раздумье, колебанье мыслей// недоверье, подозрение и опасенье* [СД4, с. 269].

Таким образом, анализ источников показал, что подавляющее большинство толковых словарей определяют сомнение через *‘неуверенность в истинности чего-либо’*. С дискурсивной точки зрения, сомнение, как интенциональное состояние говорящего, предполагает неуверенность в том, о чём сообщается в дискурсе: «сомнение – это такое эпистемическое состояние, в котором субъект занимает вероятностную и притом негативную когнитивную позицию относительно истинности некоторого суждения Р» [Юровицкая, 2005, с. 82–83].

Ценным, с нашей точки зрения, является факт, что сомнение связывается с интеллектуальной деятельностью человека: сомнение трактуется как одно из специфических эмоциональных состояний человека, возникающих в процессе его мыслительной деятельности [Никольская, 2009(б)].

О сомнении как о неотъемлемой части интеллектуальной деятельности говорят многие исследователи. Как пишет И.А. Шакиров, «умение продуктивно сомневаться означает не только критическое усвоение интеллектуальной истории человечества, но и критическое отношение к собственным идеям, мыслям и способностям» [Шакиров, 2008(а), с. 136]. Человек, способный верить, не может не сомневаться – это обязательная составляющая осмысленной деятельности человека разумного.

В английской лингвокультуре сомнение также ассоциируется с рассудочностью, разумом, интеллектом. Более того, разум порождает сомнение, противопоставляя заложенную в нем идею обдуманности и взвешенности высказывания эмоциям: *clear mind of doubts, his mind was rent with doubts* [Копусь, 2011, с. 101–105].

Заметим, что в словарных трактовках сомнения отдельно выделяется признак ‘отсутствие веры’. Согласимся, что уверенность и вера – нетождественные понятия. Вера – признание чего-либо истинным в силу внутреннего, субъективного убеждения, которое не нуждается для своего обоснования в доказательствах [Панченко, 2010(а)].

Уверенность – психологическая характеристика веры и убеждений человека; может быть как результатом собственного опыта личности, так и результатом воздействия извне [Головина, 2006]. В наивно-языковом сознании носителей русского языка *верить*: 1) *быть убежденным, уверенным в ком-, чём-нибудь*; 2) *принимать за истину что-нибудь*; 3) *вполне доверять* [СОШ, с. 74].

Представляется, что вера – психоэмоциональная установка человека на признание чего-либо фактом, не опирающаяся на объективную реальность и

не требующая доказательств, а уверенность есть психоэмоциональная и поведенческая характеристика человека, его ожидание конкретного результата, основанное на знании, на общественно-исторической практике, личном опыте, соответственно, уверенность выступает как производное от веры.

Возвращаясь к дефиниционному анализу лексемы 'сомнение' и, принимая во внимание наши рассуждения, мы можем констатировать, что основными значимыми признаками данного понятия являются: 1) неуверенность; 2) отсутствие веры.

Еще одним близким понятием к скептицизму выступает понятие «недоверие», которое трактуется как:

*отсутствие доверия, подозрительное отношение к кому-, чему-либо* [БАСРЯ, с. 594; СРЯ2, с. 435; ССРЛЯ7, с. 807];

*отсутствие доверия, подозрительное отношение к кому-, чему-либо; сомнение в достоверности, правдивости чего-либо* [НСРЯ1, с. 990];

*отношение к кому-, чему-либо, основанное на сомнении во всем, отсутствие доверия* [БТСРС, с. 167];

*сомнение в правдивости, подозрительность, отсутствие доверия* [СОШ, с. 404];

*сомнение в правдивости, достоверности; отсутствие доверия, подозрительное отношение* [ТСУ2, с. 493].

В связи с низкой дефиниционностью русской лексикографии большинство определений лексемы 'недоверие' либо предлагают антонимичное толкование (*отсутствие доверия*), либо отсылают к близкому понятию «сомнение», замыкая смысловую цепочку «скептицизм» – «недоверие» – «сомнение». Несмотря на лексикографическую синонимизацию слов 'сомнение' и 'недоверие', они не являются, на наш взгляд, тождественными понятиями.

Согласно И. Г. Никольской, сомнение представляет собой «специфическое переживание человека, возникающее в процессе его

*мыслительной деятельности* (выделено нами – *Е.П.*)» и выступает «непременным спутником психологических переживаний языковой личности» [Никольская, 2009(б), с. 3]. По мнению исследователей, подвергать что-то сомнению является вполне нормальным состоянием разумного человека и предполагает наличие у индивида такого свойства, черты характера, как критичность. Кроме того, подчеркивается, что сомнение связано с неуверенностью, поскольку нередко причиной сомнения служит неуверенность в себе, а также недостаток или отсутствие честности, порядочности, правдивости, искренности, верности, преданности кого-либо кому-либо [Там же. С. 15]. Недоверие, по Я. Янчеву, трактуется как «состояние, в котором искренность и честность человека подвергаются сомнению» [Цит. по: Купрейченко, 2008, с. 47], т. е. недоверие является характеристикой поведения, в котором реализуется сомнение.

Отметим также, что обнаруживаемый в приведённых выше определениях недоверия признак ‘подозрительность / подозрительное отношение’, отсылает к мотивационной основе недоверчивого отношения / поведения, данный факт подтверждается психологическими исследованиями: «Оценка самого себя как субъекта отношений в процессе формирования недоверия производится по следующим основным критериям: собственная уязвимость и компетентность в распознавании опасности. Наиболее значимые личностные детерминанты: общая установка на недоверие себе, миру, другим людям (подозрительность и враждебность общая или ситуативно-обусловленная); представление о собственной социальной некомпетентности» [Купрейченко, 2008, с. 145]. Недоверие способно возникнуть в ситуации неопределенности, уязвимости, отсутствия контроля и способствует сохранению социально-психологического пространства субъекта [Там же. С. 44, 70]. В качестве возможных причин недоверия можно назвать недостаток или отсутствие честности, порядочности, правдивости, искренности, верности, преданности кого-либо кому-либо [Никольская,

2009(б)], а также различные предрассудки и предубеждения, приписываемые отдельным личностям или группе людей [Купрейченко, 2008, с. 77].

Можно сделать вывод, что понятия «сомнение» и «недоверие» являются взаимосвязанными и взаимообусловленными понятиями. С одной стороны, они имеют общую смысловую часть: в основе их возникновения могут лежать одинаковые причины (а именно, недостаток или отсутствие честности, порядочности, правдивости, искренности, верности, преданности), недоверие также может быть следствием страха и тревоги. С другой стороны, сомнение может служить поводом к недоверию, например, сомнение в положительных качествах человека может порождать недоверие, например: *Он сомневался в его порядочности, поэтому не мог доверить ему свою тайну.* На основе всего вышесказанного, выделим основные причины, лежащие в основе недоверия: 1) сомнение в правильности / достоверности; 2) подозрительное отношение к кому-, чему-либо; 3) недостаток или отсутствие честности, порядочности, правдивости, искренности, верности, преданности кого-либо кому-либо.

Учитывая полученные результаты, подчеркнем, что понятие «скептицизм» в обыденном языковом сознании коррелирует с недоверием, неуверенностью, сомнением в правильности. Согласно Н. Н. Панченко, достоверность – это «сложное когнитивное образование, в сферу которого входят три базовых концепта – истина, искренность, доверие» [Панченко, 2010(а)], каждое из которых, проявляясь в процессе коммуникации, обеспечивает различную степень успешности реализации данной категории. При этом воспринимающий субъект, играя ведущую роль в толковании коммуникативной ситуации и квалификации её с точки зрения достоверности / недостоверности, может не верить в истинность сообщения и/или в искренность его адресанта, то есть сомневаться, что будет оказывать решающее влияние на окончательный вердикт.

Таким образом, подводя промежуточные итоги рассмотрения скептицизма как сложного многоаспектного феномена, резюмируем, что

скептицизм соотносится с интеллектуальной деятельностью человека, со смысловой областью «знание», как гносеологическая категория скептицизм опосредованно связан с истинностью / достоверностью информации, поскольку выражает сомнение в истинности сведений и недоверие к полученной информации / субъекту. Скептицизм представляет собой абстрактную логическую категорию, содержательный минимум данного понятия не отличается чёткостью и конкретизируется с помощью апелляции к ассоциативно близким понятиям «сомнение» и «недоверие».

Поскольку в следующей главе мы перейдем непосредственно к рассмотрению коммуникативной личности «скептик», мы считаем необходимым расширить трактовку данного понятия, включив в него обнаруженные нами смысловые признаки, составляющие «мотивационную базу» скептического коммуникативного поведения и подчёркивающие субъективность и критическое отношение говорящего субъекта к восприятию информации, а именно: ‘подозрительность’, ‘критичность’, ‘недостаток или отсутствие честности, порядочности, правдивости, искренности, верности, преданности кого-либо кому-либо’, ‘подверженность предрассудкам и предубеждениям’. Нам представляется, что в понятие «скептик» будут включаться все выявленные и перечисленные выше признаки, т. е. скептик: 1) человек, 2) выражающий сомнение / недоверие к информации / говорящему, 3) мотивируемое критичностью, подозрением в отсутствии честности, искренности, верности, подверженностью предрассудкам и предубеждениям. В идеале целью поведения, практикуемого скептиком, является поиск истины, но поскольку в действительности скептическое коммуникативное поведение может быть обусловлено и другими целями, в частности эпатажем (что будет показано далее, см. вторую главу), то данный признак в искомое определение нами не включается. Данные признаки будут уточнены нами с помощью экспериментальных процедур, результаты которых будут отражены в следующей главе.



## ВЫВОДЫ ПО ПЕРВОЙ ГЛАВЕ

Решение поставленных в данной главе задач позволило сформулировать следующие выводы.

1. При изучении языковой личности релевантным является дискурсивно-ориентированный подход, позволяющий рассматривать языковую личность как человека говорящего, производящего тексты. При описании коммуникативной личности интерес представляет мотивационный параметр, обуславливающий дифференциацию типов коммуникативных личностей.

2. В многообразии разновидностей коммуникативного взаимодействия человека выделяется особый тип коммуникативного поведения – сомнительного, что позволяет выдвинуть на первый план узнаваемый тип коммуникативной личности – человека сомневающегося или скептика.

3. Скептицизм представляет собой сложный феномен, к которому следует подходить как к междисциплинарному объекту исследования, анализируемому с позиции различных гуманитарных наук. В философском представлении скептицизм выступает в роли оформившегося самостоятельного направления, оказывающего амбивалентное влияние на процесс познания, с одной стороны, скептицизм ставит под сомнение накопленный пласт знаний, с другой стороны – способствует верификации имеющегося и аккумуляции нового научно-информационного багажа.

4. С точки зрения религии скептик варьируется в трёх типах личности: игтеиста, атеиста и агностика, демонстрирующих разные уровни неверия, отрицания Бога и познания истины. Скептик коррелирует с персонажем «Фома неверующий», мотивационно соотносимый с религиозным контекстом и трактуемый в обыденном представлении носителей русской лингвокультуры как недоверчивый, сомневающийся человек.

5. Рассмотрение скептицизма с позиции психологических учений позволило смоделировать психологический портрет скептика, выделить ряд признаков, конституирующих данный, довольно противоречивый, образ: проявляя недоверчивость, цинизм, открытость, любознательность, активность в стремлении докопаться до истины, склонный к меланхолии скептик имеет свойство выражать пассивность как нежелание быть убеждённым, критичность, пессимизм, замкнутость, скрытность, обидчивость, избегание компромиссов. Движимым мотивом подобного поведения выступают такие отрицательно маркированные эмоции, как страх, подозрительность и боязнь плохого отношения.

6. Взгляд на феномен скептицизма с лингвистической позиции позволил сделать первый шаг для выделения дифференциальных признаков понятия «скептик». Коррелируя с областью мыслительной деятельности человека и имея связь с истинностью / достоверностью информации, скептицизм представляет собой абстрактную логическую категорию, которая конкретизируется при помощи апелляции к ассоциативно близким понятиям «сомнение» и «недоверие». Обнаруженные смысловые признаки, составляют мотивационную базу скептического коммуникативного поведения и формируют понятие «скептик»: человек, выражающий сомнение / недоверие к информации / говорящему, мотивируемое критичностью, подозрением в отсутствии честности, искренности, верности, подверженностью предрассудкам и предубеждениям.

## ГЛАВА 2. СКЕПТИК: ПОНЯТИЙНЫЕ, ЦЕННОСТНЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

В предыдущей главе были рассмотрены различные аспекты феномена «скептицизм» и выделены дифференциальные признаки понятия «скептик» на основе анализа данных толковых словарей русского языка. Основная цель данной главы – анализ особенностей коммуникативного поведения скептика и выявление основных типов скептического коммуникативного поведения.

Моделирование типизируемой коммуникативной личности «скептик» предполагает следующие методические шаги: 1) описание понятийного содержания имени «скептик», его анализ в системных связях и отношениях; 2) определение ассоциативных признаков рассматриваемого типажа в индивидуальном языковом сознании; 3) анализ лексической сочетаемости номинации «скептик», что позволит выявить семантические признаки лексического значения, объективируемые в контексте; 4) анализ контекстов рефлексии, позволяющий обнаружить оценочные характеристики скептика; 5) анализ текстов художественной литературы, публицистики и живой коммуникации, в которых представлено коммуникативное поведение скептика или его описание. Первичный поиск примеров осуществлялся с помощью «Национального корпуса русского языка», включающий газетный и устный подкорпусы, что стимулировало дальнейшее обращение к полному тексту произведения.

В соответствии с обозначенным алгоритмом строится композиция настоящей главы.

Прежде всего, для верификации полученных в первой главе данных и уточнения понятия «скептик» считаем целесообразным обратиться к опросу респондентов и анализу языкового сознания, в котором зафиксированы понятийные, образные и ценностные признаки изучаемого концепта. Анализ полученных результатов мы посвящаем следующий параграф.

## 2.1. Скептик в русском языковом сознании (на материале опроса респондентов)

Для описания обыденного представления скептика было проведено анкетирование, в котором приняло участие 120 респондентов (возраст от 19 до 80 лет; социальный статус – студенты, учителя, преподаватели, рабочие, служащие).

Респондентам было предложено ответить на два вопроса:

1. Закончите предложение, скептик – это...
2. Опишите человека, которого Вы можете назвать скептиком.

Цель данного анкетирования состоит в уточнении дифференциальных признаков понятия «скептик», составлении портрета скептика и выявлении отличительных черт его коммуникативного поведения.

Результаты опроса показали, что наиболее частотными признаками в предлагаемом информантами определении понятия «скептик» выступают

– сомнение (59,1% респондентов): *‘во всём сомневается’, ‘подвергает сомнению всё и вся’, ‘ставит всё под сомнение’, ‘всегда сомневается’, ‘сомневается в решениях других людей’, ‘привык во всём сомневаться’, ‘сомневается в эффективности нового перед знакомым, старым’, ‘человек сомневающийся’, ‘человек с особым принципом мышления, в основе которого сомнение во всём и всех’, ‘относится к некоторым вещам с определенной долей сомнения и неверия’, ‘подвергает сомнению существование сверхъестественных сил’, ‘ставит под сомнение какие-либо данные’, ‘во всех событиях и явлениях находит сомнительные моменты’, ‘человек, сомневающийся в доводах, фактах’;*

– недоверие (41,6% информантов): *‘ко всему относится с недоверием’, ‘относится ко всему недоверчиво’, ‘проявляет недоверие ко всему новому’, ‘недоверчивый человек’, ‘выражает недоверие’, ‘не доверяет людям’, ‘во всём ищет подвох’.*

Полученные данные в целом подтверждают результаты проведённого ранее дефиниционного анализа и свидетельствуют о том, что данные признаки являются доминирующими характеристиками коммуникативного скептического поведения. Следует также уточнить, что большинство респондентов выделяли оба признака.

Отдельно укажем процент ответов респондентов, которые при дефиниции скептика выделяют признак «неверие» (в том числе неверие в Бога), что составляет 11,7 % от общего количества примеров:

*‘неверующий человек’, ‘не верит в сверхъестественное’, ‘не верит политикам’, ‘далекий от религии’, ‘не воспринимает всё на веру’, ‘не верит в Бога’, ‘ни во что не верующий’, ‘не верит в будущее’, ‘не верящий в чудеса’, ‘не верит в мистику, фантастику’, ‘не верит в успех любого предприятия’, ‘не верящий в себя, свое будущее’.*

При этом скептик явно отличается от других (4,3 %):

*‘не верит в то, во что верит большинство’, ‘идет вразрез с общим мнением’, ‘имеет свой личный взгляд, отличный от общего мнения’, ‘ставит под сомнение то, что большинство людей считают устоявшейся истиной’;*

доверяет только фактам, требует убедительных доказательств (22,5 %):

*‘человек, который каждому действию требует опытного подтверждения’, ‘требует фактов и доказательств’, ‘не принимает нового без научного подкрепления’, ‘требует неоспоримых исследований, доказывающих истину’, ‘просит привести аргументы’, ‘доверяет только тому, что может быть научно, логично обосновано’;*

не доверяет эмпирическому опыту и/или фактам объективной действительности (15,7 %):

*‘не верящий фактам’, ‘не верит собственным глазам’, ‘не признает очевидное даже для себя самого’, ‘отрицает общеизвестные истины’, ‘даже попробовав на зуб, он не верит сам себе’, ‘всё отрицает’.*

Как следует из полученного материала, поведение скептика градуируется по степени доверия к получаемой информации – от требований

доказательств, обоснованности и аргументации до максимальной степени недоверия к очевидным фактам, полученной информации. На наш взгляд, в данном случае обнаруживается разграничение рационального – иррационального скептического поведения, что коррелирует с продуктивным – непродуктивным скептическим поведением (о чём шла речь в параграфе 1.3.3. первой главы).

Заметим также, что, согласно данным опроса, при определении скептика респондентами эксплицитно или имплицитно выделяется такая его черта, как пессимизм:

*‘негативное отношение ко всему’, ‘не верит в добрые намерения людей’, ‘начав что-то делать, верит только в неудачный исход’, ‘при выполнении любого дела всегда сомневается в успехе’, ‘не верит в лучшие перемены’, ‘человек, всё видящий в черном цвете’, ‘пессимистично относится к жизни’, ‘не настроен на позитив, всё видит в мрачных тонах’, ‘воспринимает действительность через негативную призму, ищет плохое в хорошем’, ‘не оптимист’, ‘считает, что всё в жизни будет плохо или хуже, чем сейчас’, ‘не радуется жизни’, ‘часто бывает в плохом настроении’, ‘угрюмый’.*

В коммуникативном поведении скептика обнаруживаются черты, которые типичны для поведения таких коммуникативных личностей, как

критик (11,7%) – *‘ко всему относится критически’, ‘критически относится ко всему окружающему’, ‘человек, который всегда критикует’, ‘постоянно спорит и критикует’, ‘много критикует’, ‘находит изъяны везде и во всем’, ‘всякое событие воспринимает критично’, ‘критично относится к жизни’, ‘человек, настроенный рассматривать любой объект или ситуацию с критической позиции’, ‘человек, который трезво оценивает ситуацию и подвергает её сомнению и критике’;* спорщик (6,7%) – *‘заводит ненужные споры, спорщик’, ‘рьяно отстаивает свою позицию’, ‘постоянно спорит и критикует’, ‘перебивает’, ‘способный оспорить любую точку зрения’, ‘любящий поспорить’;*

зануда (4,2%) – *‘в какой-то степени является занудой’, ‘занудлив’, ‘зануда’, ‘он даже немного пессимистичен и занудлив’;*

циник (2,5%) – *‘циничная личность’, ‘ироничный человек’, ‘ко всему относится с иронией’, ‘обладатель черного юмора’, ‘немного циничный’, ‘ко всему относится презрительно’, ‘относится к кому-то или чему-то предвзято’;*

ворчун / брюзга (1,6 %) – *‘этот человек всегда чем-то недоволен, ворчит’, ‘всегда брюзжит по любому поводу’, ‘всегда недоволен’.*

Кроме того, как коммуникант скептик представляет собой некооперативный тип личности:

*‘замкнутый’, ‘неконтактный’, ‘злобный’, ‘ироничный’, ‘язвительный’, ‘посмеивается’, ‘делает колкие замечания’, ‘грустный’, ‘мрачный’, ‘угрюмый’, ‘высокомерный’, ‘нагловатый’, ‘эгоцентрик’, ‘конфликтный’, ‘неуживчивый’, ‘пренебрежительный’, ‘безразличен к людям и всему вокруг’, ‘упрямый’, ‘отрицает существование того или иного явления’, ‘зачастую не признающий очевидного даже лично для него’, ‘человек, который не верит собственным глазам’, ‘недоволен всем’, ‘труслив’, ‘мнительный’, ‘ищет во всем подвох’, ‘мало творчества’, ‘нет чувства юмора’, ‘перебивает’, ‘громко говорит’, ‘насупившийся’, ‘сухой’, ‘постоянный контроль над всем’, ‘не отличается энтузиазмом’, ‘всегда уверен в своей правоте’, ‘не любит проигрывать’, ‘живущий без мечты человек’, ‘не способен выбрать между добром и злом, не любит поступки, требующие делать этот выбор’.*

Среди особенностей скептического коммуникативного поведения информантами выделяются следующие:

– ироничность: *‘ироничный взгляд’, ‘ироничная улыбка’, ‘иронически настроен’, ‘иронически относится к любым событиям’, ‘ироничный человек’;*

– насмешливость: *‘посмеивается’, ‘ухмылка’, ‘недоверие с долей насмешки’, ‘часто подсмеивается над высказываниями других’;*

– язвительность: *‘колкие замечания’, ‘даёт ядовитые комментарии и замечания’.*

Последнее позволяет отнести скептика к деструктивному типу личности, о чём свидетельствует также его агрессивный настрой, конфликтность: *‘агрессивно настроен’, ‘злобный’, ‘конфликтный’, ‘неуживчивый’, ‘озлобленный’, ‘придирается’, ‘всем недовольный’, ‘ворчит’,* что нашло отражение в ответах 26,4 % респондентов.

Соответственно вполне ожидаемо, что скептик вызывает негативные эмоции у окружающих: *‘неприятный’, ‘не располагает к себе’, ‘наводит тоску на окружающих’, ‘таких не любят’, ‘с таким человеком не очень приятно, т.к. он лишает возможности мечтать и всегда указывает на негативные стороны’, ‘глядя на таких людей у тебя пропадает желание двигаться вперед, т.к. всё, что будет сделано, определено будет оценено негативно’, ‘недобрый взгляд’.*

Информанты указывают и на особенности невербального поведения, выделяя следующие маркеры, среди которых преобладают мимические компоненты: *‘неулыбчивый или слегка улыбающиеся губы’, ‘глаза не блестят’, ‘смотрит недоверчиво, недобро’, ‘недовольное выражение лица’, ‘хмурое выражение лица’, ‘всегда уставший вид’, ‘с грустным лицом’, ‘громко говорит’, ‘сутулый’.*

Результаты анкетирования показали, что скептик представляет собой сложный психотип личности (о чём мы говорили в параграфе 1.3.3 первой главы), которому присущи следующие черты характера:

– эгоцентризм: *‘уверенность в своей правоте’, ‘самолюбив, не любит проигрывать’, ‘категорически уверенный’, ‘в душе считает себя всегда правым’, ‘высокое самомнение’, ‘себя очень ценит’, ‘самоуверенный’, ‘вальяжный’, ‘в обществе держится независимо’;*

– высокомерие: *‘на людей смотрит сверху вниз’, ‘надменный’, ‘ставит свое мнение выше других’, ‘имеет на всё свое единственно правильное суждение’, ‘относится предвзято’, ‘любит осадить противника’;*



- пренебрежительность и безразличие к окружающим: *‘ко всему безразличен’, ‘презрительное отношение ко всему’, ‘безапелляционно высказывает свое мнение, в том числе и начальству в лицо’, ‘перебивает’;*
- наглость: *‘развязно себя ведёт’, ‘нагловатый’;*
- упрямство: *‘упертый, его трудно в чём-то убедить’, ‘гнет свою линию’, ‘невозможно переубедить, с упрямым характером, консервативен’;*
- замкнутость: *‘замкнутый’, ‘необщительный, молчаливый’, ‘неразговорчивый, неконтактный’, ‘имеет мало друзей’, ‘открывается только знакомым и близким людям’, ‘отдален от дружеских отношений’, ‘нет семьи’, ‘сухой, в поведении отсутствует романтизм’, ‘не проявляет активности’, ‘мрачный’;*
- трусость: *‘мнительный’, ‘пугливый’, ‘половина его неудач из-за боязни сделать неправильный шаг’.*

Последние две характеристики – трусость и замкнутость – отсылают к выявленному нами психологическому портрету скептика (см. первую главу), представляющего собой противоречивую личность, сочетающую в себе, с одной стороны, недоверчивость, цинизм, открытость, любознательность, активность в стремлении докопаться до истины и, с другой стороны, пассивность как нежелание быть убеждённым, критичность, пессимизм, замкнутость, скрытность, обидчивость, избегание компромиссов. Также скептик обладает меланхолическим типом темперамента. Мотивацией его поведения выступают – страх, трусость, боязнь плохого отношения.

Справедливости ради стоит отметить, что респондентами указывается и на положительные характеристики (33.3%) данного типа личности, а именно, скептик *‘обладает аналитическим / математическим складом ума’, ‘рассудителен’, ‘проницательный’, ‘начитан’, ‘образован’ (‘имеет высшее образование’), ‘разбирается в политике’, ‘умеет трезво оценить ситуацию’, ‘умеет взвешивать все «за» и «против»’, ‘относится ко всему с серьезностью’, ‘осторожен и избирателен’ (соответственно, не способен на риск и опрометчивые поступки), может быть полезным (‘способствует*

выявлению и анализу недостатков ситуации, плана'; 'особенно в инновационных разработках – там он (здоровый скептицизм) принимает форму научного спора').

К тому же, скептик атрибутируется как 'независимый', 'спокойный', 'выдержанный'. Скептик, по мнению информантов, представляет собой человека, 'занимающегося наукой и имеющего в этой области звание учёного', также это может быть 'человек с техническим образованием'. Положительная квалификация скептика соотносится с такой его ипостасью, как рациональный скептик, чьё поведение мотивировано продуктивным типом сомнения, присущим учёным.

Любопытно, что участники анкетирования указывают и на внешний вид скептика, представляя его в большинстве случаев как *мужчину молодого (28-30 лет), или средних лет (от 40 до 50 лет) в очках, аккуратно одет, носит костюм, причёсан, может курить трубку и носить бороду, при этом всегда выглядит без изъяна*. Приведённые черты ассоциативно позволяют провести параллель с типажом «интеллигент» (Ср.: образный компонент концепта «интеллигент» типизируется как «мужчина средних лет в очках, его одежда – официальный костюм с галстуком, он хорошо воспитан, скромн, тактичен, подчеркнuto вежлив» и т.д. [Карасик, 2007, с. 258]). Скептически настроенный человек, согласно данным анкетирования, обладает *грустным, ироничным или озлобленным взглядом, в глазах читается ухмылка, отсутствует блеск*. На губах прослеживается *легкая ироничная улыбка*. Внешне такой человек может выглядеть *неярко* и иметь *всегда уставший вид*, но, тем не менее, *привлекать собеседника* своим образом.

В заключение заметим, что некоторые респонденты в качестве яркого примера описания скептика приводят знаменитых людей или героев, например, Сергей Сафронов – один из ведущих телепроекта «Битва экстрасенсов», отрицающий существование паранормальных явлений и не верящий в сверхспособности человека, расценивающий магические ритуалы как хороший способ отвлечения внимания, а не решения заданной проблемы;

Флоренс Каркарт, главная героиня фильма «Экстрасенс», учёный-скептик, не верящая в паранормальное, разоблачающая шарлатанов, пользующихся верой других людей в сверхъестественное и зарабатывающих на этом деньги. Ассоциации скептика с известными (реальными или фикциональными) личностями подтверждают факт, что скептик является узнаваемым типом коммуникативной личности, выделяемой по особенностям коммуникативного поведения.

## **2.2. Дискурсивное отражение коммуникативного типажа «скептик»**

### **2.2.1. Анализ сочетаемости номинации «скептик»**

Для проведения более детального описания скептического коммуникативного поведения мы обратимся к анализу сочетаемости номинации «скептик», и для начала поясним необходимость обращения к анализу лексической сочетаемости ключевого для данной работы слова ‘скептик’.

Согласно И. А. Стернину, значение слова имеет полевою структуру и представляет собой систему компонентов – сем, которые образуют ядро (постоянные, существенные признаки) и периферию значения (дополнительные признаки, «обуславливающие семантическое развитие слова и его коммуникативное варьирование») [Стернин, 1985, с. 31], а также подразделяются на типы (денотативные, коннотативные, функционально-стилистические). При этом в коммуникации реализуются только коммуникативно релевантные семантические признаки, следовательно, для описания значения как факта коллективного языкового сознания необходим анализ коммуникативных реализаций значения. Однако определить конечное число компонентов значения невозможно, так как неизвестно, все ли компоненты выявлены и получили реализацию.

Схожую структуру значения предлагает И. В. Сентенберг, выделяя в составе значения слова ядерную и периферийную части, где под ядром

понимается системное значение, состоящее из сем, и периферия, содержащая неограниченное количество ассоциативных признаков, образует информационный потенциал значения [Сентенберг, 1984]. Проявление ассоциативных признаков происходит при текстовой реализации значения, при этом данные признаки, связываясь с семами текста, образуют его постоянно варьирующееся референтное значение, и в то же время конкретизируют его. Значение, по И. В. Сентенберг, также не имеет чётких границ в связи с высокой возможностью слова приобретать ассоциативные признаки.

Опираясь на вышеизложенное, отметим, что наше обращение к анализу сочетаемости номинации «скептик» не случайно, так как сочетаемость, во-первых, способствует объективации / экспликации семантических признаков лексического значения слова, во-вторых, отражает динамику познания денотата, его значимых характеристик. Это, в свою очередь, позволит нам уточнить характеристики коммуникативного поведения, стереотипно связываемого с данным коммуникативным типажом, и выявить особенности отношения социума к ним.

Нами было проанализировано 340 употреблений номинации «скептик», источниками которых послужили примеры из интернет-сайтов<sup>2</sup>, а также материалы Национального корпуса русского языка. Результат исследования показал, что скептик, прежде всего, представляет собой имманентную составляющую характера человека, которая проявляется в определенном складе ума, образе мышления. При этом, скептик как некая сущность человека, постоянная характеристика личности может быть врождённой (*скептик по натуре, по призванию он был скептик, прирождённый скептик*)

---

<sup>2</sup> отсылки на интернет-сайты получены путём поиска по ключевым словам в поисковой системе Yandex.ru. Использовались материалы интернет-сайтов, интернет-форумов: Кто такой скептик [https://otvet.mail.ru/question/75391723], [https://otvet.mail.ru/question/64205501], Мулдашев – гений? [https://otvet.mail.ru/question/6479824], Метод скептика [http://ne-kurim.ru/forum/threads/prostovozmi-i-bros-metod-skeptika.5122/], Всё о скептиках [http://ufo-online.ru/file\_276.html], Скептицизм как глобальный феномен [http://scisne.net/a-673] и др. Всего более 100 сайтов.

или приобретенной (*стал скептиком, превратился в скептика, хочет быть строгим скептиком*):

***Я по натуре – скептик*** (А. Бовин. Пять лет среди евреев и мидовцев, или Израиль из окна российского посольства. НКРЯ);

*Петров был по натуре скептик. Он махнул рукою и сказал коротко: «Чушь»* (А. Куприн. Дочь великого Барнума. НКРЯ);

– *Ну уж позвольте, это вашей супруге приснилось, – возразил полковник, который был скептик по натуре* (А. Осипович (Новодворский). Мечтатели. НКРЯ);

***Озлобленный несправедливостями, он превратился в скептика, любая правда представляла в его словах цинично-оскорбительной*** (Д. Гранин. Искатели).

Другими словами, скептик, в отличие от роли, которая является маской, надеваемой на какое-либо определённое время, это постоянная характеристика личности, некий способ бытия. Доказательством является количественное преобладание сочетаний номинации *скептик* с глаголом *быть* (87% проанализированных примеров) в сравнении с глаголами *притворяться, изображать*.

Безусловно, человеку свойственно примерять на себя различные роли, в том числе и скептика, однако, это легко декодируется окружающими:

***Под суровой наружностью скептика и эпиграмматиста, под прикрытием очень мало церемонного и нисколько не застенчивого юмора жило в нем детское сердце*** (П. Анненков. Литературные воспоминания. НКРЯ).

О том, что в языковом сознании носителей русской лингвокультуры существует определенный типаж коммуникативного поведения, свидетельствуют следующие примеры:

***И недоверчив, словно скептик.***

– Я сегодня за него испугался, – *сказал я голосом скептика*. – А ты на меня закричала (С. Шаргунов. Вась-вась. НКРЯ).

Я *опять поступил как скептик* (В. Солдатенко (Слава Сэ). Другие опусы...). НКРЯ).

Наличие сравнительного оборота *как скептик*, употребляющегося, например, в сочетании *поступать как скептик*, служит доказательством, что в сознании говорящих имеется соответствующий образец поведения, эталон для сравнения. На существование эталонного представления типичного «скептика» указывает употребление номинации «скептик» в сочетании с местоименным прилагательным *эдакий*, с прилагательными *типичный, известный, великий / величайший* и многими другими:

*Эдакий восторженный скептик*

*Эдакий скептик-нравоучитель*

*Эдакий скептик в двадцать два года*

*Типичный скептик-пессимист*

*Я – типичный скептик*

*Типичный скептик ни в какую не поверит ...*

*Ты, Костя, известный скептик ...*

*Ну, вы известный скептик.*

*... величайшего скептика всех времен и народов*

*... величайшим скептиком всея Руси*

Атрибутивные характеристики *завзятый, закоренелый, вечный, заядлый, ярый, прожжённый* в сочетании с номинацией ‘скептик’, а также выражение ‘до мозга костей’ указывают на постоянное обладание определенными качествами, присущими скептику, доказывают, что скептицизм является частью человеческой природы:

*Авенариус – скептик до мозга костей*

*Самого завязатого скептика...*

*Был ярым скептиком*

*Он скептик, притом самый закоренелый*

*И тут даже вечный скептик Сашуня Парфенов не выдержал. – Какой там гипноз, что вы! – сказал он (Б. Сарнов. Юра Красиков творит чудеса // «Пионер». НКРЯ).*

Анализ примеров также позволил выявить случаи проявления скептического поведения как изначально несвойственной индивиду черте характера, проявляющейся в виде реакции на сложившуюся ситуацию. Даже эти случаи (*брать на себя роль / разыгрывать из себя / играть роль / производить впечатление скептика, выглядеть скептиком*) подтверждают существование определенного типичного образа скептика, узнаваемого по особенностям мышления и коммуникативного поведения:

*Он заметил, что после смерти Сергея всё чаще берет на себя роль скептика – будто брат завещал ему свой образ мыслей (И. Ратушинская. Одесситы. НКРЯ);*

*Однако Ганьшин не долго пребывал в позиции скептика (А. Бек. Талант (Жизнь Бережкова). НКРЯ);*

*«Играет роль скептика, потому что хочет подчеркнуть себя», – определил Самгин (М. Горький. Жизнь Клима Самгина. НКРЯ);*

*Я разыгрывал из себя скептика, который через всё это прошёл. На политические вопросы я откликался не иначе, как тоном иронического превосходства (Л. Троцкий. Моя жизнь. НКРЯ);*

*я по сравнению со многими другими людьми и даже некоторыми крупными учёными, выгляжу скептиком (В. Молчанов, К. Сегура. И дольше века... НКРЯ).*

Сочетаемый анализ показал, что как личность скептик обладает развитыми интеллектуальными способностями и склонностью к анализу.

Скептиками, как правило, считаются обладатели определенных профессий, например, врач, учёный (*величайший скептик среди математиков*). На связь скептика с определенным родом занятий, на

профессиональную принадлежность скептика указывают следующие примеры:

*Как врач Эльсниц был скорее скептик, не очень верил в медицину и никогда не настаивал на каком-нибудь ему любезном способе лечения. Я его и прозвал: «наш скептический Эльсниц»* (П. Боборыкин. От Герцена до Толстого. НКРЯ);

*И вы знаете, Ричард, я – физик и, следовательно, скептик* (А. Стругацкий, Б. Стругацкий. Пикник на обочине. НКРЯ).

Весьма частотными являются такие атрибутивные характеристики скептика, как *умный, мудрый, проницательный, остроумный, вдумчивый, любознательный скептик* (утончённым скептиком и остроумцем; мудрец и скептик; был интеллектуальным скептиком) и др.

*Василий Васильевич – хладнокровный, всезнающий, остроумный скептик, с худощавым, строгим, рано состарившимся лицом ...* (А. Толстой. Хождение по мукам. НКРЯ).

Наличие гибкого, тонкого, проницательного ума является условием «жизнеспособности» / существования скептика:

*Вы умны и, следовательно, Вы скептик. Умный человек не может быть не скептиком. По крайней мере, в его жизни должен быть период мучительного скептицизма. Когда врождённый скептицизм неминуемо привел Вас к отрицанию догматов и традиций, Вы стали искать исхода из арены сомнений, в которую впали* (П. Чайковский. Переписка с Н.Ф. фон-Мекк. НКРЯ);

*Мудрый скептик, один из остроумнейших людей, которых я встречал в Арктике, Олег не упускал ни единой возможности сделать из такого любопытного посмешище* (В. Санин. Не говори ты Арктике – прощай. НКРЯ).

В своих суждениях скептик руководствуется как приобретенными знаниями, так и опирается на жизненный опыт, мудрость:



*Саша Маневич избежал самой тяжелой болезни, подстерегающей журналиста: он не превратился в рано состарившегося скептика, пресыщенного и уверенного в том, что видел всё и знает всё* (М. Баконина. Школа двойников. НКРЯ);

*Но этот человек более умудрен жизнью: он – скептик* (Н. Шульговский. Звуки, рифмы, формы... // «Наука и жизнь», 2006. НКРЯ).

Неслучайно, скептик описывается как человек, много повидавший, испытавший в жизни, рано состарившийся. Основываясь на результатах исследования возможных текстовых реализаций номинации «скептик», мы обнаруживаем, что в представлении носителей языкового сознания сторонник скептического сомнения – это, в основном, человек немолодой, имеющий богатый жизненный опыт, повидавший многое в жизни (*старый скептик, пожилой скептик*). При этом данные прилагательные не всегда соотносятся с реальным возрастом, а используются в качестве дополнительной атрибутивной характеристики:

*В нашей семье юным романтиком оказался я, а **пожилым скептиком** — она* (Е. Евтушенко. Волчий паспорт).

Большое количество примеров свидетельствуют о том, что в умозаклечениях скептика всегда присутствует реалистическое / рассудочное отношение к действительности, в 23 % примеров встречаются сочетания ‘*скептик и материалист*’, ‘*скептик и реалист*’):

*Он **скептик и материалист**, как все почти медики* (М. Лермонтов. Герой нашего времени. НКРЯ);

***Реалист и скептик до мозга костей*** (В. Катаев. Весенний звон. НКРЯ);

*...в характере его много мечтательности и увлечений, и, несмотря на это, он ужасный **скептик и материалист*** (М. Авдеев. Тамарин. НКРЯ);

*Не то что б он был таким уж **ярым скептиком и материалистом**, — не до того было, забот хватало, чтобы лезть еще и во всякое неведомое,*

*окультное, как кругло произносила Ника, с раздражающим привкусом претенциозности* (Е. Шкловский. Заложники. НКРЯ).

Свойственная скептику склонность к холодному рациональному мышлению накладывает отпечаток на характеристику его личности, на восприятие его окружающими как обладателя негативных черт характера.

В ходе анализа сочетаемости номинации «скептик» обнаружены такие её личностные качества, как:

- высокомерие, самолюбие (*самодовольный / высокомерный скептик; превратиться в самодовольного скептика*):

*Преждевременно одряхлевший и опустившийся царедворец, которым являлся в эту пору своей жизни князь Василий Долгоруков, и усталый, себялюбивый, ничем решительно душевно не интересующийся скептик и циник Меншиков* (Е. Тарле. Павел Степанович Нахимов. НКРЯ).

- эгоизм:

*Дух скептика и эгоиста возмущен; он предпочёл бы ничто — двусмысленности этих иллюзий* (Л. Гинзбург. Записные книжки. Воспоминания. НКРЯ).

- упрямство:

*Какой ты, ей-богу, скучный, упрямый скептик!* — кипятился Гохберг (Ю. Трифонов. Утоление жажды. НКРЯ).

Одной из основных черт его характера является неверие и отрицание порой очевидного (*скептик и агностик, скептик не верующий ни в бога, ни в черта; скептик и неверующий; измученный пустым и однообразным отрицанием скептик; злокозненного скептика, всё на свете отрицающего; быть недоверчивым и скептиком*):

*... он, хладнокровный, со своей насмешливо-презрительной усмешкой старого скептика и царедворца, не верующего ни в бога ни в чёрта* (К. Станюкович. Севастопольский мальчик. Повесть из времени Крымской войны. НКРЯ).

Небезынтересным представляется анализ ситуаций описания скептика, отличительной чертой которого выступает критический взгляд на мир и свое, ничем не затуманенное его видение:

– *Ты, Костя, известный скептик (откуда он это взял?), у тебя мрачный взгляд на будущее человечества* (С. Жемайтис. Большая лагуна. НКРЯ).

Помимо личностных характеристик скептика сочетаемость анализ продемонстрировал атрибутивные характеристики, которые описывают особенности коммуникативного поведения типажа. Коммуникативному поведению скептика сопутствует «злой язык», в его речи присутствует ирония, насмешка, сарказм, язвительность, что подтверждается в следующих примерах:

... *даже самый заядлый скептик, чуждый восточной мистики и с иронией относящийся к тайным знаниям* (О. Кабанова. Два Рериха. Семейная выставка в Музее Востока // «Известия», 2002.08.15. НКРЯ);

...*сидел генерал Дольский, частый посетитель Хотынцевых, имевший в обществе репутацию бонмотиста, умного скептика и «злого языка»* (А. Апухтин. Неоконченная повесть. НКРЯ);

*Это может быть и молодой, иронически вззирающий на всё окружающее скептик* (Б. Ефимов. Десять десятилетий. НКРЯ);

*Этот холодный скептик, постоянно подвергающий язвительной критике мои фантазии ...* (А. Бек. Талант (Жизнь Бережкова). НКРЯ).

Критическое мироощущение порою сочетается с циничностью и пессимистическим настроем:

*Впрочем, он был скептик и, может быть, немного циник – таков был, в общем, дух всей этой компании* (И. Дьяконов. Книга воспоминаний. НКРЯ);

*Вы уже недовольны и будете потом говорить, что я скептик, циник и у меня ничего не горит на сердце* (К. Паустовский. Повесть о жизни. Время больших ожиданий. НКРЯ).

Примеры, характеризующие скептика как высокомерного, себялюбивого, циничного человека и как язвительную коммуникативную личность (*скептик и желчный наблюдатель; ядовитый скептик; желчный скептик; ядовитого насмешника и скептика; был насмешливым скептиком; будучи большим скептиком и насмешником*), в большинстве случаев свидетельствуют о негативном отношении к нему окружающих. Подобная сочетаемость составляет 28 % проанализированных примеров:

*усталый, себялюбивый, ничем решительно душевно не интересующийся скептик и циник Меншиков ...* (Е. Тарле. Павел Степанович Нахимов. НКРЯ);

*Какой-то желчный скептик даже довольно громко сказал соседу...* (В. Шишков. Угрюм-река. НКРЯ);

*Он скептик и про себя хохочет над всеми охотниками* (М. Пришвин. Дневники. НКРЯ);

*Он желал, чтобы его не было и не могло быть, и чтобы Ракитин, писатель, скептик и циник, смеясь рассказывавший ...* (К. Станюкович. Дождалься. НКРЯ);

*...он, хладнокровный, со своей насмешливо-презрительной усмешкой старого скептика и царедворца* (К. Станюкович. Севастопольский мальчик. Повесть из времени Крымской войны. НКРЯ);

*Обо всем остальном он говорил, роняя слова, и то неохотно, и перемешивая их то саркастической усмешкою, то скептическим словом, то остроумною эпиграммою в прозе и производил впечатление скептика, на всё глядевшего с добродушным, хотя и презрительным равнодушием* (В. Мещерский. Мои воспоминания. НКРЯ);

*...чтоб ему, скептику и светскому цинику, поверить серьезности этого чувства* (Ф. Достоевский. Идиот. НКРЯ).

Негативное отношение окружающих к скептикам выражено эксплицитно (*противный скептик; скептик упертый; Вы – мерзкий скептик и завистник; ужасный скептик; беспощадного скептика*) и имплицитно, с помощью

отсылки к таким неодобряемым качествам, как презрительное отношение к людям (*скептик, презиравший людей; скептику и снобу*), пессимизм (*скептика и пессимиста; унылый скептик; скучающий скептик; угрюмого скептика*), воинственное отношение к собеседникам (*сурового скептика, скептик и спорщик, злым скептиком; въедливый скептик*), сопровождающееся резкими замечаниями (*холодный скептик, постоянно подвергающий язвительной критике мои фантазии*):

**Он был циник и скептик, откровенно презирал своих коллег** (Е. Тарле. Павел Степанович Нахимов. НКРЯ).

Согласно результатам сочетаемостного анализа, скептик – это во многом характеристика восприятия окружающими образа человека, результат подобного оценивания. Об этом говорят такие сочетания, как: *считать меня скептиком; таких людей называют скептиком; Мой знакомый называет меня скептиком; Не хочу прослыть скептиком; лестно прослыть скептиком; он причисляет меня к скептикам; меня окрестили скептиком и пессимистом* и др.

**Меня считает скептиком и циником** (А. Пантелеев. Наша Маша. НКРЯ).

Человек не обязательно считает себя таковым, но такой образ возникает у окружающих:

– *А ты, оказывается, законченный скептик*, – сказал капитан *Панфилов. – Я не скептик, Толя, я практик* (М. Милованов. Естественный отбор).

В данном примере одним из значимых приёмов саморефлексии выступает прием противопоставления – *не скептик, а практик*.

Помимо большого количества примеров, в которых говорящий не согласен с мнением окружающих, признающих его скептиком, было выявлено достаточно много ситуаций, в которых авторы открыто заявляют о своей приверженности к скептицизму, что, скорее всего, можно объяснить существующим в наивном сознании говорящих представлением о высоких

умственных способностях скептиков, наличии аналитического мышления: *Будучи скептиком по убеждениям, я...; Я открыто отношу себя к скептикам; Я не стыжусь, что ярый скептик; Я скептик!!! И это правильно)))*.

Итак, с одной стороны, мы наблюдаем позитивное отношение к скептикам благодаря априори присущим им аналитическим способностям. С другой стороны, негативное восприятие получают сопутствующие рациональному складу ума черты, характеризующие скептика как высокомерного, упрямого, саркастичного человека. Это позволяет говорить об амбивалентном восприятии окружающими коммуникативного типажа «скептик».

### 2.2.2. Анализ контекстов рефлексии

Цель данного параграфа заключается в выявлении и описании оценочных характеристик скептика, бытующих в современном обществе.

Для решения поставленной задачи нами проанализировано около 200 примеров контекстов рефлексии, взятых из интернет-источников. Привлекались материалы форумов (Кто такой скептик [<https://otvet.mail.ru/question/75391723>], Скептик или нигилист? [<http://neveev.livejournal.com/51301.html>], Метод скептика [<http://nekurim.ru/forum/threads/prosto-vozmi-i-bros-metod-skeptika.5122/>], Про скептиков [<http://www.lovehate.ru/opinions/43642>], Всё о скептиках [[http://ufo-online.ru/file\\_276.html](http://ufo-online.ru/file_276.html)] и др.), где подробно описывается поведение скептика и отношение социума к ним.

Под рефлексией, с точки зрения И. Т. Вепревой, понимается особый речемыслительный механизм, вербальной формой которого является рефлексив, представляющий собой экспликатор социальных параметров текущей языковой жизни [Вепрева, 2005, с. 9–10]. Другими словами, рефлексив является метаязыковым высказыванием, возникающим в

результате коммуникативного и когнитивного напряжения в речемыслительной деятельности индивида.

В связи с тем, что метаязыковые знания одновременно принадлежат к языковым и когнитивным знаниям индивида, выделяются два функциональных типа рефлексивов:

1) коммуникативные рефлексивы, реагирующие на коммуникативное напряжение и осуществляющие контроль на речепорождающем уровне;

2) концептуальные рефлексивы как реакция на концептуальное напряжение, возникающие на уровне превербального этапа формирования речевого высказывания [Вепова, 2005].

Приведённая схема имеет измерение в глубину: на поверхностном уровне мы сталкиваемся с коммуникативными рефлексивами, на глубинном – с концептуальными. При этом коммуникативные рефлексивы обладают двойкой природой, а именно, могут быть не только выражением содержания коммуникативного напряжения, но и формой выражения концептуального рефлексива.

Важно отметить, что метаязыковые высказывания способны чутко реагировать на динамические процессы словарного состава языка (фиксация стадий жизни слова в языке) и отражать их на уровне обыденного представления, а также выражать лексическое значение слова, хранящиеся в сознании индивида в виде единства общесистемного значения и личностного смысла.

Анализ показал, что представление о коммуникативном типаже «скептик» в языковом сознании русских включает следующие характеристики.

1. Скептик – образованный человек, характеризующийся рациональным типом мышления.

Как личность, скептик обладает определенным набором качеств, одно из которых составляет мудрость. Отличительной чертой скептика считается также его эрудированность и образованность:

*Скептики обычно образованы и много знают, но любые знания подвергают сомнениям<sup>3</sup>.*

Кроме того, по мнению обывателей, скептик наделен рациональным типом мышления и не верит в сверхъестественное:

*Скептик – рационалист, который признает первичное значение разума, а главная задача разума состоит в доказательстве, а доказательство основывается на истинах, истинность которых не может быть доказана, что противоречит требованиям разума. Получается какой-то замкнутый круг и над разоблачением скептицизма трудилось множество авторов. Действительно, многим покажется, что жить одним разумом скучно. Человеку свойственно верить в чудо.*

Как человек, склонный к рациональному мышлению, с точки зрения представителей русской лингвокультуры, скептик характеризуется, прежде всего, своей потребностью в веской аргументации в пользу достоверности предоставляемой информации:

*Скептика интересуют не вера или неверие как таковые, а факты, теории и методы верификации.*

*...в ответ на просьбы учёных и скептиков предъявить доказательства, терпеливо объяснять, что явление нельзя зарегистрировать, измерить, увидеть, понюхать, потрогать.*

*Скептик требует любое высказывание, любую версию только тогда считать фактом, когда она подтверждена опытным путем. Иначе говоря, по мнению скептика, истина, не подтвержденная убедительным фактом или доказательством в виде положительного или отрицательного опыта, истиной считаться не может.*

---

<sup>3</sup> Здесь и далее примеры из Интернета даются с оригинальной орфографией и пунктуацией авторов



*...скептик – человек не недоверчивый, а недоверяющий голословно, требующий убедительного подтверждения всем выдвигаемым теориям и аргументам.*

*Запудрить такому человеку мозг, запугать, сбить с толку - задача архисложная. Обязательно **наведёт справки, проверит, выверит, пересчитает и снова перепроверит.***

Чтобы оказать влияние на собеседника и подтвердить свою правоту, скептику следует обладать риторическими способностями и даром красноречия:

*...скептики вступают в область риторики и искусства убеждения.*

Зачастую, скептицизм приписывается представителям таких профессий, как врач, адвокат, редактор, что подтверждается следующими примерами:

*...много **работников медицины** являются скептиками*

*...это и талантливый **адвокат**, который **не упустит ни одной детали.** Это **редактор**, который **не пропустит ни один спорный материал**, пока не убедится точно в его достоверности.*

Следующие иллюстрации контекстов рефлексии дают нам право утверждать, что скептицизм свойственен деятелям науки, которые способны подвергать всё непонятное жесткой критике:

*Осуждая **скептиков**, вы осуждаете всю **науку.***

***Исследователи-скептики** пребывают в роли зрителей на маскараде жизни: они не позволяют себе принять те или иные абсурдные убеждения, господствующие в обществе. Их миссия сводится к тому, чтобы сохранять верность духу скептического исследования и задавать **острые критические вопросы...***

2. Скрупулезность, педантичность (повышенное внимание к деталям).

Безусловно, тяга к доказательности скептика подкреплена его дотошностью, желанием во всем детально разобраться:

*Из скептиков получают хорошие исполнители, которые, **стремясь докопаться до первоисточника**, иногда «откапывают» убедительные доказательства того или иного довода, иногда лежащие так глубоко, что само их существование кажется нереальным.*

*Как часто в ответ на мои возражения мне приходится слышать "Зачем вы отрицаете явление порчи, даже не разобравшись?" Откуда это идёт? Именно от подспудной предпосылки, что я сомневаюсь без причины, просто так. И приходится человеку объяснять, что я сомневаюсь именно потому, что разобрался в вопросе.*

### 3. Критическое отношение

На основе анализа рефлексивов также можно выделить некоторые качества, приписываемые скептику носителями русской лингвокультуры. Критический настрой скептика сопровождается следующими качествами:

а) чрезмерная самоуверенность, недоверие авторитетам:

*Скептик **оборудован апломбом**. Апломб у скептика от рождения. Если скептик без апломба – он либо спит, либо умер. Если скептик не умер – он рождает новый апломб.*

*Гигантский скептик, в природе не встречающийся, **может задолбать нобелевского лауреата по теме его премии**.*

б) пессимизм, мрачность:

*Говоря о характере человека – скептика, ему обычно приписывают такие свойства, как недоверие, **мрачность, ожидание самых худших прогнозов**. Но это, скорее, относится не столько к скептику, сколько к пессимисту.*

в) наличие своего отличного от других мнения:

***Мнение** у скептиков **всегда поперек любого**, перед ним высказанного.*

г) консерватизм, отсутствие творчества:

*...скептикам в силу своего консерватизма **не свойственно творчество и полет фантазии** – они с трудом примиряются с новыми веяниями и взглядами.*

д) ворчливость:

*...мы способны **ворчать по любому поводу** и на любую тему. Некоторые даже могут сказать, что презирают скептиков за их грех вселенского уныния.*

Рефлексивный анализ также показал, что в качестве возможных факторов развития скептического сомнения в обыденном представлении могут выступать следующие причины:

1) возможность скрыть интеллектуальную бедность и нежелание мыслить

*Недостаток интеллекта, сниженная способность понимать, отсутствие желания разбираться люди путают со скептицизмом. Действительно, легче считать себя скептиком, чем просто дурачком с неразвитыми познавательными способностями.*

2) неуверенностью в себе, ощущение своей ненужности

*Зачастую, скептики – глубоко закомплексованные люди. Недоверие ко всем и всему объясняется неуверенностью в себе, ощущением собственной неуникальности, некомпетентности, ненужности. Начало этих, мешающих жить, ощущений, находится в детстве скептика.*

3) наличие отрицательного жизненного опыта

*...сомневаются они, скорее всего, неосознанно... Просто эти люди когда-то потерпели неудачу в данном вопросе (или во многих ситуациях), не смогли дальше продолжать его решать и сейчас по привычке думают, что это невозможно. ...скептицизм у людей возникает как продолжение их неудовлетворенных запросов к жизни, недостигнутых целей, «зависших в воздухе» ситуаций, которые они когда-то не смогли в своей голове «разложить по полочкам».*

4) боязнь рисковать, быть осмеянным

*Боясь риска, боясь быть осмеянными, сами торопятся осмеять.*

5) упрямство

*Непрошибаемые люди. Непрошибаемые благодаря своей способности тщательно фильтровать поступающую к ним информацию.*

Немаловажным представляется указать, что в языковом сознании носителей русской лингвокультуры существует представление о местоположении скептицизма относительно других явлений, соотношение которых выстраивается вокруг исследуемого феномена в ступенчатую последовательность согласно степени нарастания признака или же противоположности значений:

*Скептицизм – это сомнение, научный скептицизм – это обоснованное сомнение, а нигилизм – это априорное отрицание.*

*Если скептицизм (здесь и далее под словом «скептицизм» я буду иметь в виду именно научный скептицизм) – это, так сказать, **состояние разума**: его включенность и активность, то нигилизм – это состояние души, которое сродни ненависти и презрению.*

Интересными также представляются примеры, свидетельствующие о градации скептиков по степени проявления базового признака – сомнения:

*В быту слово "скептик", увы, понимается довольно двухмерно. Человек сомневается. А может даже просто отрицает.*

*Но, вот беда, скептики, как и другие люди, тоже делятся на трудолюбивых и лентяев.*

Приведённые контексты рефлексии имеют особую ценность для настоящего исследования, поскольку подтверждают наше предположение о существовании двух подтипов иррационального скептика, а именно, высокого и экстремального. Существование крайней степени проявления скептицизма отражается в следующих рефлексивах:

*Тем не менее, на сегодняшний день образ скептика в глазах обывателя как раз таков. Если верующий может сказать "верую и всё тут", то бытовой скептик – это "сомневаюсь – и всё тут!"*

*...такой скептик должен бы мыслить так: во всех прямоугольных треугольниках, которые нам удалось изучить, квадрат гипотенузы до сих*

*пор равнялся сумме квадратов катетов, а что будет с другими прямоугольными треугольниками, неизвестно. Доказательства ничего не доказывают.*

Отношение к скептику, согласно данным исследования контекстов рефлексии, можно охарактеризовать как амбивалентное, поскольку скептик способен вызывать как резко положительные, так и резко отрицательные, а порой и весьма смешанные чувства. В качестве доказательства негативных эмоций со стороны окружающих приведём примеры:

*Чаще всего в коллективе скептиков недолюбливают*

*Скептик – мерзкий советчик, яд неверия проникает в мозг...*

*Скептики – враги человечества. Сколько блестящих идей умерло, благодаря их стараниям.*

*Скепсис – это заведомо завышенная самооценка и желчность. Мудрые люди приятны в общении и не опровергают идеи собеседника, а молчат по этому поводу. А скептик – это дурак, который хочет казаться умным.*

Тем не менее, существуют и положительные характеристики данного типажа, отмечающие такие положительные стороны скептика, как повышенная осторожность, способность отличить ложное от истинного, благодаря желанию это выяснить, умение трезво мыслить и не поддаваться различным предубеждениям:

*Где скажем тела инопланетян, после крушения инопланетных кораблей, ведь их по подсчётам ученых упало на землю сотни? А круги на полях аж дошедшие до рекламы пива “толстяка” вызывают только улыбку. Как было выяснено, они были результатом деятельности смерчей и рук человека. Вот со всем этим бредом скептикам и приходится бороться. И за что их можно не любить?*

*Скептикам жить легче, они могут миллион раз довести, что такого нет или это выдуманное. А верящие во всякие плохие приметы сами провоцируют их. Уверена, только скептики выживут.*

*Скептицизм полезен для здоровья, кто-то должен трезво оценивать реальность в мире и править мозги романтикам, когда те прыгают по волнам счастья или наоборот на дне – чтобы разочарование не было неожиданным, а стресс не приводил к суициду.*

Однако встречается немало мнений, содержащих в себе двойственное отношение к скептику: с одной стороны, поощряющих холодное аналитическое восприятие любой информации, но, в то же время, указывающих на невозможность распространения такого поведения на некоторые сферы, например, на межличностные отношения. Приведём некоторые из них:

*...человека, придерживающегося такой точки зрения, называют скептиком, и его существование в коллективе и обществе оценивается неоднозначно...*

*Эти люди тормозят прогресс, но и как, ни странно, способствуют ему.*

*Скептики, несомненно, тормозят развитие и внедрение инновационных технологий в жизнь, зато повышают их уровень надежности.*

*Вообще, скептицизм, как мне думается - палка о двух концах. Медаль о двух сторонах. С одной стороны, гражданин обязан иметь голову на плечах, дабы разномастные шарлатаны и прочие нехорошие личности не навешать ему на уши лапши. Однако, с другой стороны, в отношениях с людьми излишний скептицизм может стать помехой. Вот скажет твой друг о тебе что-нибудь хорошее, или, когда ты расскажешь ему о том или ином событии из жизни, сообщит, что и у него нечто подобное было... – а тебя так и тянет саркастически ухмыльнуться: врёшь ведь, небось... В то время как человек может чистую правду говорить. В общем, такое дело вполне может задеть, и порой весьма серьёзно. Дружба должна строиться на доверии, а вывод о том, кому стоит доверять, а кому нет, на основании собственных наблюдений должен строиться.*

Кроме перечисленного, анализ контекстов рефлексии ещё раз продемонстрировал, что в основу скептицизма заложены такие понятия, как сомнение и недоверие, поэтому скептик трактуется как *человек, во всём сомневающийся, ко всему относящийся с недоверием*. Скептик в обыденном сознании представляет собой определенный тип личности или свойство характера (*тип – люди-скептики...; скептицизм – качество, которого так не хватает современному человеку*), а также может распознаваться как поведенческая характеристика, которая проявляется в конкретных условиях или временных рамках:

*Сегодня скептицизм стал манерой поведения.*

Приведённый пример свидетельствует об определенной склонности к скептицизму, о своего рода тенденции, наблюдаемой в определенный период времени, а именно, в эпоху современности.

При этом приверженность к скептическому сомнению может быть как врождённой чертой (*Апломб у скептика от рождения; прирождённый скептик; Если скептицизм ... состояние разума*), так и приобретенной (*Скептик из меня был неплохой...; Я и сама временами скептик*):

*Скептик оборудован апломбом. Апломб у скептика от рождения.*

*Скептик из меня был неплохой, непосрамимый, я бы даже сказал, но надо что-то менять.*

Бесспорным является факт, что невозможно представить человека, не попробовавшего за всю жизнь примерить на себя различные роли, в том числе и роль скептика. Данное утверждение находит отражение в следующих примерах:

*Я и сама временами скептик. Совсем не верю в Бога и сомневаюсь во всех колдуньях, экстрасенсах. Только 1% настоящие. А люди, которые верят, идиоты.*

*Меня саму обозвали недавно скептиком. Раньше я и не догадывалась. Да, я скептически отношусь ко всяким ненаучным фигням.*

*Я вовсе не претендую на какую-то особую мудрость, вовсе не хочу прослыть скептиком.*

Таким образом, анализ материала сочетаемости номинации «скептик» и результаты исследования контекстов рефлексии показали, что в обыденном сознании скептик представляет собой интеллектуально развитую эрудированную личность, склонную к анализу и философским поискам. При этом проявление скептицизма может быть не только постоянной чертой характера, но и ситуативно обусловленным поведением. Скептику также свойственны такие черты характера, как упрямство, высокомерие, самолюбие, эгоизм и мелочность, консерватизм, отсутствие творчества. Кроме того, скептика отличает присущая ему мудрость, эрудированность и образованность. В большинстве случаев под скептиком подразумевается человек преклонного возраста, который обладает богатым жизненным опытом или же является представителем профессии ученого, врача, адвоката, редактора. К тому же, скептики способны приобрести широкую известность.

Как участник коммуникации скептик характеризуется как некооперативный тип, поскольку склонен к мизантропии, эмоциональной холодности, пессимизму. В процессе общения прибегает к острой критике, иронии, сарказму, язвительности и цинизму. Также данный тип личности предпочитает принимать пассивную позицию, но всё же способен вступать в спор, выражать свою критическую точку зрения, отрицая всё новое и не веря ни во что. В процессе доказательства своей правоты скептик склонен прибегать к различного рода коммуникативным тактикам, чтобы оказать воздействие на собеседника в виде неопровержимого убеждения. Более того, скептик имеет сходство с коммуникативным типажом «ворчун». Отношение социума к стороннику скептицизма можно охарактеризовать как амбивалентное.



## 2.3. Типология и характеристика коммуникативного поведения скептиков

### 2.3.1. Параметры коммуникативного поведения скептика

Опираясь на представленные ранее теории психологических типов личности (см. параграф 1.3.3. главы 1), рассматривающие скептика как один из вариантов модели поведения, считаем необходимым представить возможные уровни проявления скептического сомнения и на их основе предложить классификацию типов скептиков согласно степени отрицания фактов окружающей действительности, а также разграничить предлагаемые типы в соответствии с их особенностями ведения коммуникации.

Думается, данная градация может быть, во-первых, представлена в виде шкалы, во-вторых, соотнесена с определенными типами скептиков.

Схема № 2.

*Соотношение степени выраженности скепсиса и типов скептиков*



Выделенные нами типы располагаются на шкале по количественному признаку в порядке увеличения скептического отношения или интенсивности обращения к данному типу коммуникативного поведения. Скептик-прагматик, таким образом, не склонен к «злоупотреблению» скептическим отношением к окружающим, использует скепсис в зависимости от ситуации как разумно-дозированную долю сомнения.

Высокая и экстремальная степени скептицизма соответствуют иррациональному типу сомнения, который проявляется в виде постоянного чрезмерного скептического отношения к происходящему.

Приверженец высокого уровня сомнения может быть назван скептик-критик. Экстремальная степень скептицизма, на первый взгляд, соотносится с нигилизмом, являющимся в крайней своей форме абсолютным отрицанием.

Однако термин «нигилист» нам представляется не совсем удачным для обозначения данного типа скептика, поскольку, во-первых, нигилист не просто проявляет себя в коммуникации, отрицая очевидное, но и ставит под сомнение общепринятые ценности, идеалы, нормы нравственности и культуры, во-вторых, термин является контекстуально обусловленным, отсылающим к нигилисту Базарову, отрицавшему взгляды «отцов».

На наш взгляд, наивысшая степень проявления скептицизма коррелирует с предложенным С. И. Поварниным типом коммуникативного поведения «злостное отрицание», суть которого заключается в непозволении собеседнику доказать свой тезис путем применения нечестной уловки – объявление любого довода оппонента в пользу подтверждения тезиса недоказательным [Поварнин, 2009, с. 53]. Приверженца данной тактики общения можно назвать, исходя из термина, предложенного автором, – «злостный отрицатель», а, соответственно, сторонника экстремального уровня скептического сомнения мы обозначим как «злостный скептик».

Черты каждого из представленных типов находят отражение в процессе коммуникации, соответственно, для более четкого определения и разграничения предложенных видов скептиков необходимо обозначить набор релевантных признаков коммуникативного поведения личности, склонной к скептицизму. Для этого обратимся к существующим типологиям коммуникативных параметров.

Ю. Е. Прохоров и И. А. Стернин, проводя исследование коммуникативного поведения народа, предлагают опираться на следующие принципы [Прохоров, Стернин, 2006]:

1) **принцип системности**, согласно которому для осуществления комплексного всеаспектного описания коммуникативных особенностей должна быть разработана универсальная модель коммуникативного поведения любого народа, включающая вербальное, невербальное коммуникативное поведение и социальный символизм;

2) **принцип контрастивности** нацелен на систематическое

рассмотрение отдельных фактов коммуникативного поведения представителей родной культуры в сравнении с возможными вариантами реализации тех же смыслов в речевом поведении носителей изучаемой культуры;

3) **использование нежесткого (ранжируемого) метаязыка** обуславливается неспособностью осуществить категоричное описание коммуникативного поведения. Для этого применяются такие единицы ранжирования, как *больше, чаще, меньше, реже, интенсивней чем..., обычно, чаще всего, как правило, сравнительно редко, обычно не встречается, допускается, как правило не допускается* и т.д.

4) **разграничение и учёт общественной нормы и общественной практики**, которое происходит путем описания нормы как образца (*надо так...*) и наблюдаемых от неё отклонений, вызванных различного рода причинами, например, ситуативными, возрастными, культурными и другими условиями. В качестве причин нормативных передвижек могут выступать как недостаток культуры, так и происходящий сдвиг в норме.

Данная классификация подходит для описания речевого поведения скептика лишь частично, поскольку ценными в данной ситуации являются только некоторые из приведённых параметров, а именно, принцип системности и принцип нежесткого (ранжируемого) метаязыка.

Нельзя не упомянуть о предложенной И. А. Стерниным параметрической модели, используемой для выявления и описания особенностей национального коммуникативного поведения [Стернин, 2000].

Данная обобщенная модель коммуникативного поведения народа, построенная снизу вверх, предполагает выделение коммуникативных признаков, которые систематизируются, обобщаются в коммуникативные параметры, а параметры – в коммуникативные факторы. Согласно И. А. Стернину, коммуникативный признак – отдельная черта коммуникативного поведения (коммуникативное действие или коммуникативный факт), выделяющаяся как релевантная для описания

условий сопоставления коммуникативных культур, параметр коммуникативного поведения – совокупность однородных, однотипных коммуникативных признаков, характеризующих коммуникативное поведение народа, коммуникативный фактор – совокупность сходных коммуникативных параметров, наиболее обобщенная единица описания коммуникативного поведения [Там же].

В частности, для сопоставления русского и немецкого коммуникативного поведения автором выделены следующие коммуникативные параметры и конкретизирующие их коммуникативные признаки [Стернин, 2003].

- **установление контакта:** роль знакомства для вступления в контакт; лёгкость подключения к общению разговаривающих; свобода вступления в контакт с незнакомыми; настойчивость при вступлении в контакт и др.;
- **выход из коммуникативного контакта:** плавность выхода из контакта; смена темы как способ выхода из контакта;
- **поддержание контакта:** демонстративная коммуникативная приветливость; контакт взглядом; антиконфликтная ориентация общения; толерантность к молчанию и др.;
- **общительность:** стремление к общению; доля общения в структуре деятельности; допустимость общения с незнакомыми; интимность обсуждаемой тематики и др.;
- **формальность / неформальность общения:** приоритетность неформального общения; коммуникативная неформальность (демократизм) в обращении и приветствии при разнице в статусной и социальной дистанции; стремление к неформальному общению в формальной обстановке; доля формального и этикетного общения в общем объёме общения личности и др.;
- **коммуникативная самопрезентация:** общий характер самопрезентации; допустимость самопохвалы, саморекламы, демонстрации личных успехов окружающим; коммуникативный эгоцентризм и др.;

- **вежливость**: бытовая и деловая вежливость; допустимость перебивания собеседника; императивность этикетных норм общения; подчёркнутая вежливость к старшим по возрасту и статусу; допустимость сквернословия в межличностном общении и др.;
- **коммуникативное давление**: стремление к модификации картины мира собеседника; коммуникативная настойчивость в достижении цели; возможность категоричного настаивания на своей точке зрения и др.;
- **регулятивность**: стремление к модификации поведения собеседника; допустимость вмешательства в общение и поведение знакомых и незнакомых; частота модифицирующих речевых актов (высокая / низкая / очень низкая) и др.;
- **обсуждение разногласий**: допустимость эмоционального спора; готовность к критике собеседника; использования антиконфликтной тематики общения; любовь к спорам; степень допустимости инакомыслия и др.;
- **содержание общения**: допустимость откровенного разговора по душам; интимность запрашиваемой и сообщаемой информации; принятая доля юмора в общении (заметная / невысокая); жёсткость ситуативно-тематической регламентации общения и др.;
- **ориентация на собеседника**: внимательное слушание; стремление сохранить лицо собеседника; частотность комплиментов и др.;
- **коммуникативная эмоциональность**: уровень эмоциональной сдержанности; необходимость демонстрации положительных эмоций в общении; свобода выражения негативных эмоций и др.;
- **коммуникативная оценочность**: стремление к вербальной оценке ситуаций и лиц; доля позитивных оценок в разговоре; степень категоричности высказываемых оценок; допустимость негативных оценок в разговоре (средняя / пониженная) и др.;

- **коммуникативная потребность в информации**: стремление к широкой информированности; уровень интеррогативности; настаивание на предоставлении информации и др.;
- **коммуникативная реакция**: возможность уточнения непонятого через вопросы; возможность искренней реакции на слова собеседника; реакция на негативное поведение собеседника; реакция на похвалу и комплименты и др.;
- **объём общения**: время, уделяемое общению в структуре деятельности; развёрнутость диалога; развёрнутость монолога; многословие и др.;
- **коммуникативный самоконтроль**: внимание к собственной речи; коммуникативная рефлексивность; стремление к коррекции собственной речи и др.;
- **невербальная организация общения**: дистанция общения; стремление к сокращению коммуникативной дистанции; физический контакт собеседников; пространство общения; объём жестикуляции (заметный / невысокий) и др.;
- **коммуникативный стиль**: интенсивный / расслабленный; фактический / аналитический; прямой / косвенный в межличностном общении; пессимистический / оптимистический; многословный / лаконичный и др.

Очевидно, что не все выделенные коммуникативные параметры и признаки являются релевантными для описания скептического коммуникативного поведения, к их селекции мы вернемся чуть позже.

Продолжая поиск параметров, необходимых для конструирования модели описания коммуникативного поведения скептика, считаем, что полезной в этом плане является также аспектная модель коммуникативного поведения, в которой интерес для нашего исследования представляют факторы и параметры диалогического коммуникативного поведения [Стернин, 2000, с. 21–25]. Перечислим кратко некоторые, наиболее значимые для нашей работы.

#### 1. Фактор адресата.

Параметры:

- преобладающий (предпочитаемый) тип собеседника в диалоге;
- количество собеседников в диалоге;
- продолжительность диалога;
- локализация диалога;
- степень громкости диалога.

## 2. Содержательно-тематический фактор общения.

Параметры:

- реальная тематика общения (преобладающая в целом и в общении с разными типами собеседников);
- коммуникативные императивы в общении (жесткие и мягкие);
- коммуникативные табу в общении (жесткие и мягкие, тематические и речевые);
- коммуникативные трудности, коммуникативные неудачи и др.

## 3. Коммуникативно-стратегический фактор общения

Параметры:

- стратегия самопрезентации (наличие / отсутствие, с каким типом собеседника использует, частота использования);
- стратегия дискредитации (наличие / отсутствие, с каким типом собеседника использует, частота использования);
- стратегия подчинения (наличие / отсутствие, с каким типом собеседника использует, частота использования);
- стратегия «контроль над инициативой» (наличие / отсутствие, тип собеседника, с которым чаще использует данную стратегию) и др.

## 4. Прагматический фактор (предполагает описание стандартных речевых актов в следующих аспектах:

- наличие / отсутствие;
- какие слова, выражения преимущественно используются;
- соотношение вербальных и невербальных средств, смешанных форм;
- однообразие и разнообразие речевого выражения;

- соотношение стандартных и нестандартных форм;
- степень эмоциональности;
- кому, каким категориям собеседников адресуются;
- часто или редко употребляются;
- соотношение вербальных и невербальных способов;
- использование дистанции, физического контакта, мимики, междометий и т. д.

Параметры:

- речевые акты привлечения внимания;
- речевые акты вступления в разговор;
- речевые акты поддержания внимания и интереса к тому, о чём он говорит;
- речевые акты смены темы;
- речевые акты завершения разговора;
- речевые акты просьбы;
- директивные речевые акты;
- речевые акты обещания;
- речевые акты благодарности;
- речевые акты извинения;
- речевые акты оценки;
- речевой акт запрета;
- речевой акт одобрения, поддержки;
- речевые акты приветствия.

5. Дискурсивный фактор (отражает общие особенности построения дискурса).

Параметры:

- эмоциональность дискурса (очень высокая, высокая, заметная, невысокая, низкая), частотность эмоциональных речевых актов,



адресованность эмоционального дискурса определённым категориям собеседников, обусловленность эмоционального дискурса определёнными коммуникативными обстоятельствами);

– оценочность дискурса (очень высокая, высокая, заметная, невысокая, низкая), частотность оценочных речевых актов, предмет оценки – собеседник, третьи лица, предметы);

– категоричность дискурса (повышение громкости речи, количество императивных конструкций, прямая и косвенная оценочность, частотность использования тактики настаивания);

– стратегии и тактики построения диалогического дискурса – длительность диалогического дискурса [Там же].

Несколько забегаая вперед, поясним, что, выделяя параметры для описания коммуникативного поведения скептика, мы опирались на предложенные классификации, однако, воспользовавшись ими, список параметров мы подвергли определённой модификации, составив в итоге свою систему релевантных признаков для описания и разграничения предложенных нами типов скептиков, о чём речь пойдет ниже.

Принимая во внимание точку зрения И. Н. Борисовой о крайне редком проявлении чистых монологов в контактном непосредственном общении [Борисова, 2009, с. 182], рассмотрим выделенные автором коммуникативные параметры диалоговедения, которое, в свою очередь, подразделяется на два режима – реплицирующий и нарративный. Итак, согласно автору, существует девять критериев оценки ведения диалога [Там же. С. 183]:

1) **коммуникативная установка** рассматривается с позиции темпа речевого обмена и передачи или удержания речевого хода;

2) степень развертывания **замысла** (точечный или развернутый);

3) **тип планирования** речевой деятельности коммуниканта выражается в виде краткосрочного (на один речевой шаг) или долгосрочного (до конца нарративной речевой партии) процесса речепроизводства;

4) **структурные связи речевых поступков** организуются по типу микроструктурирования (линейная связь в пределах интеракции) и макроструктурирования (иерархическая связь в рамках нарративной речевой партии);

5) **тематическая структура текста** позволяет затрагивать как одну (монотематичность), так и несколько (политематичность) тем в ходе одного речевого взаимодействия;

6) **композиционное структурирование диалога** оценивается с точки зрения постоянства или смены коммуникативных интенций в процессе общения;

7) **семантический тип реплик-высказываний** определяется в соответствии с распределением темы и ремы между коммуникантами во время речевого взаимодействия. Соответственно, выделяются синсематичный тип, при котором происходит распределение темы и ремы между собеседниками, и автосемантический тип, в рамках которого темо-рематические структуры формируются непосредственно репликами рассказчика;

8) **единица структурирования речевого продукта** рассматривается с позиции речевой активности участников коммуникации и может выражаться в форме минимального диалогического или монологического фрагмента;

9) **характер членения речевых партий на реплики** может быть либо прагматически обусловлен коммуникативными микроинтенциями и иллокутивным вынуждением, либо иметь ситуативную и содержательную предопределенность посредством вмешательства партнера по коммуникации.

Таким образом, автор разграничивает два режима диалоговедения согласно приведённым признакам, определяя, что реплицирующий режим отличается от нарративного посредством высокого темпа обмена репликами и передачей речевого хода.

Приведённый набор параметров скорее характеризует структуру диалога, чем коммуникативное поведение, но, тем не менее, критерий,

посвящённый структурным связям речевых поступков, может оказаться нам полезным для описания речевого поведения скептически настроенной личности с позиции организации диалога.

Не меньший интерес вызывает классификация параметров изучения коммуникативного поведения личности, предложенная Е. В. Бакумовой. Наблюдая за коммуникативным поведением политиков, автор выделяет следующие релевантные лингвистические критерии для их разграничения [Бакумова, 2002, с. 59–90]:

1) **специфический набор идеологем**, идентифицирующих политиков с той или иной партией и способных оказать влияние на мнение избирателей;

2) **степень информативности / фатичности коммуникации** позволяет определить, насколько установки политиков будут тоталитарными посредством апелляции к фактам прошлого или же демократичными, освещающая собственную оценку насущных проблем;

3) **степень эмоциональности / рациональности дискурса** показывает, к какому типу текста тяготеет политический деятель;

4) **степень образности и метафорическая насыщенность** даёт возможность понять, какими ценностями руководствуются представители той или иной партии (часто применяемая метафорическая модель демократов – модель семейных отношений, где общение родителей с детьми происходит на равных и т.д.), т.е. позволяет составить «метафорический» портрет типов политиков;

5) **способы выражения оценки и особенности проявления вербальной агрессии**. Данный критерий даёт возможность выявить наиболее применимые средства выражения оценки и агрессии, а также определить степень интенсивности проявления изучаемых явлений;

6) **предпочитаемые способы воздействия**. Приведённый параметр нацелен обнаружить стратегии и тактики воздействия, применяемые в политическом дискурсе, чтобы убедить адресата в правильности своей

позиции или представить свои преимущества перед позициями политических противников;

7) **тематическая избирательность.** Представленный показатель позволяет очертить круг обсуждаемых в политике проблем [Там же].

Выделенный автором набор признаков представляется нам полезным для описания скептика, поскольку такие критерии, как эмоциональность, рациональность, способы оценивания информации и воздействия на собеседника также играют важную роль при разграничении типов приверженцев скептицизму.

Ценным нам кажется также система признаков описания коммуникативного поведения скептиков, предложенная Н. Н. Панченко, в состав которой входят такие параметры, как:

1. **Формальность / неформальность общения.** Приведённый критерий отражает соблюдение формально-этикетных отношений с собеседником или стремление к неформальному общению.

2. **Степень конфликтности общения.** В рамках данного параметра определяется степень категоричности выражения сомнения, готовность / неготовность к критике, а также готовность / неготовность к дискуссии и обсуждению разногласий.

3. **Уровень эмоциональности** оценивается с позиции проявления свободы в экспликации негативных эмоций или демонстрации эмоциональной сдержанности; с позиции выражения или же отсутствия вербальной негативной оценки собеседника или предмета обсуждения, а также определения степени категоричности высказываемых оценок.

4. **Реакция на скептическое поведение** может рассматриваться как толерантное или нетолерантное [Панченко, 2012].

Анализ рассмотренных моделей описания коммуникативного поведения (народа, группы, определенного типа личности) проводился с учетом практического материала исследования и с опорой на наш собственный языковой опыт. Это в итоге позволило предположить, что для характеристики

коммуникативного поведения скептика релевантными являются следующие факторы и параметры.

### **1. Коммуникативно-стратегический фактор общения**

1) параметр *коммуникативная активность* предполагает учитывать долю участия в пространстве диалога; симметрию активности коммуникантов, что позволит определить, насколько активен скептик в диалогическом взаимодействии и какую позицию (инициативную или реактивную) занимает скептик в процессе коммуникации; согласованность интерпретаций или противоположность позиций и оценок, которая призвана показать, совпадают ли мнения коммуникантов по обсуждаемому вопросу и др.;

2) параметр *мотивация* характеризует мотивы и цели коммуникативной деятельности скептика, обуславливает выбор конкретных языковых средств и стилистических приёмов, коммуникативных стратегий и тактик. Например, используемая скептиком стратегия самопрезентации будет свидетельствовать, что скептическое коммуникативное поведение является средством формирования определенного «Я»-образа, мотивируемое желанием эпатировать окружающих. Данный параметр может служить одним из основных дифференциальных признаков при разграничении типов скептиков.

**2. Прагматический фактор общения** предполагает описание типичных речевых актов, практикуемых скептиками. Таковыми, в частности являются:

- 1) речевой акт *оценки* (преобладание отрицательной / положительной);
- 2) *аргументативные* речевые акты;
- 3) речевые акты *согласия / несогласия*.

**3. Дискурсивный фактор общения** представляет отражение общих особенностей построения скептического коммуникативного поведения, для которого наиболее релевантными являются следующие параметры:

- 1) *степень эмоциональности / рациональности*. Данный параметр призван продемонстрировать различие в типах скептиков. Предположим, что скептик-прагматик будет склонен к рациональному типу коммуникации, в то время как скептик-критик и злостный скептик скорее будут тяготеть к более свободной экспликации негативных эмоций или демонстрации эмоциональной сдержанности;
- 2) *степень категоричности* выражается в уверенности в своих словах / правоте, недопущении другой точки зрения / мнения;
- 3) *степень информативности / фатичности* позволяет показать дискурсивные предпочтения скептика – апелляцию к фактам или демагогическое словоблудие;
- 4) *степень конфликтности* идентифицируется в дискурсе с помощью таких коммуникативных признаков, как способ выражения оценки и особенности проявления агрессии; готовность / неготовность к дискуссии и обсуждению разногласий; любовь к спорам / критике.

Обратим внимание, что такой параметр, как формальность / неформальность общения нами учитываться не будет, поскольку позволяет дифференцировать лишь институциональный тип скептика, скептика-ученого, который практикует скептическое поведение «по призванию», связанное с его родом деятельности и обусловленное процессом познания. Но скептики не будут нами разграничиваться по критерию институциональности – неинституциональности.

Далее перейдем непосредственно к анализу типов скептиков в соответствии с данной моделью.

## 2.3.2. Характеристики коммуникативного поведения скептиков

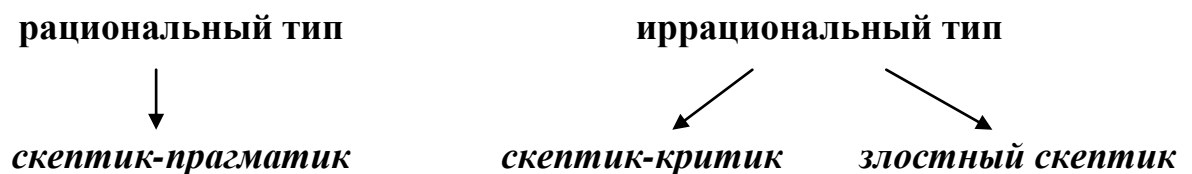
### 2.3.2.1. Коммуникативное поведение скептика-прагматика

В данной части исследования обратимся к описанию предложенных типов скептиков согласно выделенным параметрам.

Напомним, что анализ различных теорий психологических типов личности (Б. И. Беспалов, Т. Лири, эннеаграмма личности, 16-ти факторный личностный опросник теории Кеттелла), рассматривающих скептика как один из вариантов модели поведения, свидетельствует о том, что существует умеренный, высокий и экстремальный уровни проявления скептического сомнения. Это позволяет предложить классификацию типов скептиков, представляющую собой градацию степени отрицания говорящим фактов окружающей действительности. Нам представляется, что коммуникативная личность «скептик» реализуется в трёх основных ипостасях, а именно, умеренная степень сомнения проявляется в коммуникативном типе «скептик-прагматик», высокой степени скептического сомнения соответствует «скептик-критик» и экстремальный уровень находит отражение в коммуникативном типе «злостный скептик», выделяемом нами вслед за С. И. Поварниным, описывающим такой тип коммуникативного поведения, как «злостное отрицание» [Поварнин, 2009, с. 53], при этом первая из них соответствует рациональному типу сомнения, две другие практикуют иррациональный тип сомнения.

Схема № 3.

#### *Соотношение типов сомнения и типов скептиков*



Дифференциация данных типов скептиков и последующий анализ особенностей их коммуникативного поведения основывается на выделенных

нами в предыдущей части исследования параметрах, соотносимых с тремя основными факторами общения – коммуникативно-стратегическим, прагматическим и дискурсивным, при этом основными критериями при разграничении предложенных типов скептиков являются доминирующий мотив и наличие / отсутствие аргументации.

В данном параграфе опишем представителя умеренного типа сомнения – скептика-прагматика в соответствии с выделенными параметрами.

Прежде всего, укажем, что анализ практического материала позволил выявить наиболее ярких представителей выделенного нами типа скептика. К ним относятся: Михаил Михайлович Жванецкий (писатель-сатирик и исполнитель собственных литературных произведений, один из ведущих телепередачи «Дежурный по стране»), Владимир Познер (советский, российский и американский тележурналист и телеведущий, первый президент Академии российского телевидения (1994–2008), писатель и политический мыслитель), Валентина Андреевна Глушенкова (следователь из произведения М. Милованова «Естественный отбор»), Сергей Ганшин (ученый, герой романа А. Бека «Талант (Жизнь Бережкова)»), Михаил Лидин (автор и ведущий канала «Скепсис-обзор на диване с Михаилом Лидиным» на видеохостинге YouTube). Перечисленные персонажи не исчерпывают список скептиков-прагматиков, поэтому к анализу их коммуникативного поведения будут привлекаться и другие примеры.

Заметим, что важным критерием при отборе персонажей для анализа приведённого коммуникативного типа скептика является его эксплицитная квалификация в данном качестве

а) другими участниками коммуникации (как художественной, так и живой разговорной речи)

(1) – *А ты, оказывается, законченный скептик, – сказал капитан Панфилов* (М. Милованов. Естественный отбор);



(2) – *Почему дельцов? И почему американских? Там были ирригаторы восемнадцати стран, инженеры, ученые. Какой ты, ей богу, скучный, упрямый скептик!* – кипятился Гохберг (Ю. Трифонов. Утоление жажды. НКРЯ);

б) авторской ремаркой

(3) *Великий скептик* посмотрел и нежнейшим голосом спросил:

– *С винтом прёт?* (А. Бек. Талант (Жизнь Бережкова). НКРЯ);

в) саморефлексией:

(4) *Вернадский не стал отмалчиваться. Он откровенно признался: «Я философский скептик. Это значит, что я считаю, что ни одна философская система... не может достигнуть той общеобязательности, которую достигает (только в некоторых определенных частях) наука»* (Р. Баландин. Универсальный гений. НКРЯ);

(5) *И вы знаете, Ричард, я – физик и, следовательно, скептик. Но и меня иногда мороз продирает по коже, когда я думаю об этих фактах* (А. Стругацкий, Б. Стругацкий. Пикник на обочине. НКРЯ).

(6) *Я не поклонник буржуазии, и меня не менее всякого другого возмущает и грубость её нравов, и её сильный прозаизм, но в настоящем случае для меня важен факт. Я скептик; видя в спорящих сторонах в каждой столько же дельного, сколько и пустого, я не в состоянии пристать ни к одной, хотя в качестве угнетенного класс рабочий, без сомнения, имеет все мои симпатии, а вместе с тем не могу не прибавить: дай бог, чтоб у нас была буржуазия! ...* (П. Анненков. Литературные воспоминания. НКРЯ);

(7) *Я опять поступил как скептик. Пообещал, они придут, увидят и сбегут. Потому что тумбочка не открывается, полочка отвалилась, холодильник – электрический маньяк, дерётся током. Пианино не настроено, золотой на фото клозет в реальной жизни – обычный фарфор лососёвого цвета* (В. Солдатенко (Слава Сэ). Другие опусы... . НКРЯ).

Перейдем непосредственно к анализу коммуникативного поведения скептика-прагматика.

### 1. Коммуникативно-стратегический фактор.

Рационально настроенный скептик демонстрирует достаточно высокий уровень коммуникативной активности, что проявляется в асимметричности диалогического взаимодействия, это отражено в следующем отрывке:

*(8) – Ну и что? Сколько подобных странных парочек вокруг?*

*– И сколько? – с прохладцей в голосе поинтересовалась Глушенкова. –*

*Приведи хоть один конкретный пример...*

*Анатолий немного замялся.*

*– Среди своих знакомых я таких не нахожу. Но это не значит, что внешне не подходящие друг другу люди не могут быть вместе.*

*– Где же их можно увидеть? Разве только на экране телевизора, где противная лягушка превращается в прекрасную царевну и выходит замуж за Ивана-Царевича. Так ведь это, Толя, всего лишь сказка! В реальной жизни всё происходит совсем не так. А если и так, то крайне редко. Я не уверена, что этот случай - то самое редкое исключение из правил.*

*– А ты, оказывается, законченный скептик, — сказал капитан Панфилов.*

*– Я не скептик, Толя, я практик. Я слишком долго общаюсь с молодежью, чтобы не знать наверняка, что внешность для молодых людей в возрасте до двадцати двух-двадцати трёх лет имеет колоссальное значение. Особенно для мужчин. Одно дело – заниматься с некрасивой девчонкой сексом, в котором она может быть большой мастерицей, но совсем другое – выставлять её на публичное обозрение, став тем самым всеобщим посмешищем (М. Милованов. Естественный отбор).*

Анализируя представленные ситуации, заметим, что соотношение речевых партий собеседников не одинаково в связи с присущей прагматически

ориентированному скептику склонностью к приведению развернутой аргументации.

В качестве доминирующего мотива коммуникативного поведения скептика-прагматика, служащего основным критерием дифференциации данного типа, выступает поиск истины, желание докопаться до сути, что свидетельствует о рациональности практикующего скептиком типа сомнения:

(9) *Абсолютно все её сверстники считают, что Ира Малахова вытащила козырную карту из колоды жизни и совершенно не нуждается в чьей-то помощи и защите. **В это почему-то не верится только мне! Почему?*** (М. Милованов. Естественный отбор);

(10) *И вот знаменитый автор непревзойденного исследования «История и теория авиационных двигателей» принялся критиковать мою компоновку. **Хороший друг – это также и хороший критик.** Я защищался, аки лев, но был благодарен Ганьшину, ибо вещь становилась для меня всё яснее и яснее. И она устояла: в ней ничего не мог расшатать или разгнать язвительный анализ Ганьшина. Под конец и он поколебался, согласился признать, что я схватил и выразил в своем проекте самую передовую тенденцию развития авиадвигателей* (А. Бек. Талант (Жизнь Бережкова). НКРЯ);

Кроме того, рационально ориентированный скептик считает вечный поиск истины важной составляющей образа жизни или неотъемлемой частью профессии:

(11) А. Максимов: *А Вы в вашей жизни / больше сталкивались со справедливостью или с несправедливостью ?<...>*

М. Жванецкий: *И несколько раз попадался / когда сталкивался с несправедливостью / подписывал какие-то письма / сейчас перестал подписывать / потому что за всем этим всё равно стоят профессионалы / Я не люблю профессионалов ни с той / ни с другой стороны / Я не люблю категоричности ни с той / ни с другой стороны / **Я люблю сомнение во всём** / когда ты / твой организм выводит тебя на какую-то линию поведения /*

которая симпатична тебе и кому-то еще возле тебя / и ты можешь распространять это на других / но ты всё равно непрофессионал («Дежурный по стране». 07.02.2016);

(12) В. Познер: <...> *Я вообще совсем не циник / Другое дело / что я не понимаю / как журналист не может быть в какой-то степени хотя бы сомневающимся / **Наше дело сомневаться** / Всё время переспрашивать / **а так ли это / а правда ли это / и действительно пощупать** / Это иначе ты не можешь быть в этой профессии / на мой взгляд / Это во мне есть* («Наедине со всеми» с Юлией Меньшовой. 29.02.2016)

Приведённые примеры свидетельствуют о том, что сомнение, согласно точке зрения скептика-прагматика, – это своего рода жизненный или профессиональный ориентир, позволяющий принимать грамотные решения и «оставаться на плаву» в постоянно меняющемся мире.

## 2. Прагматический фактор.

Как уже упоминалось, одним из дифференциальных признаков, позволяющих разграничить типы выделяемых скептиков, является наличие / отсутствие аргументации выражаемого сомнения.

Вслед за Аристотелем, расценивавшим логику как инструмент получения достоверного знания, причастность диалектики к сфере правдоподобного мнения, а риторики к сфере публичных коммуникаций, И. А. Герасимова выделяет три типа аргументов:

- доказывающие аргументы (логические), способствующие поиску истины;
- приемлемые аргументы (диалектические), применяемые для составления некоторого суждения и принятия решения;
- убеждающие аргументы (риторические), применяемые для оказания воздействия на определенную аудиторию [Герасимова, 2009, с. 6].

Н. А. Ощепкова рассматривает индикаторы аргументации на материале английского, немецкого и французского языков, выделяя следующие группы

(проиллюстрируем их англоязычными примерами) [Ощепкова, 2011, с. 228–232]:

1) глагольные средства, маркирующие аргументатив:

а) глаголы, выражающие согласие / несогласие, соглашение / несогласие: *to offer, to suggest, to propose, to accept, to decline, to deny, to persuade*;

б) экспозитивные глаголы: *to agree, to protest, to explain, to conclude, to reason, to argue*;

2) адверсативные союзы и наречия с противительным значением: *but, yet, still, only, nevertheless*;

3) причинные наречия, при помощи эксплицитного или имплицитного выражения которых вводится аргумент (*because, for, as*) вывод (*thus, so, therefore, hence*);

4) операторы (operators): *little, a little, almost, barely, hardly* несут информацию о прямом или конверсивном топосе, а также позволяют судить об аргументативной силе содержащего их высказывания;

5) лексические единицы, служащие показателями **множественной** (*by the way, incidentally, while apart from, needless to add that*), **сочинительной** (*this to thing combined, lead to the conclusion that, when it is also remembered that, in addition to the fact, as well as the fact that*) и **подчинительной** аргументации (*since because, because*);

б) модальность – **алетическая**, выражаемая при помощи глаголов: *to refute, to disprove, to rebut, to disapprove, to contradict, to convict*; **акциональная** модальность (*to refuse, to reject, to decline, to repel*); **эпистемическая** модальность, реализуемая путем применения модальных наречий (*possibly, probably, certainly*), модальных прилагательных: (*possible, probable, certain, possible, eventual*), модальных глаголов: *can, must*, и глаголов *suppose, believe, think*;

7) синтаксические средства, подразделяющиеся на различные коммуникативные типы предложения:

а) повествовательное предложение – помимо прямого аргументирования способно выразить дополнительные прагматические оттенки: отказ, упрек, недовольство и др.;

б) вопросительное предложение в роли аргумента приобретает оттенок побудительности, при этом такой аргумент часто звучит более категорично;

в) утверждение возможно отразить разными типами вопросов: риторическими, рефлексивными, фразеологическими структурами;

8) вводные конструкции – анализ коннекторов частей сложного предложения в структуре аргумента (следовательно, значит и т.д.);

9) косвенное употребление коммуникативных типов предложения [Там же].

А. Н. Баранов считает наиболее естественным при введении тезиса аргументации в аргументативном диалоге глаголы мнения: *полагать*, *предполагать*, *считать*, *думать* и др. (близок к ним по употреблению и предикат ‘*утверждать*’). Информация, вводимая при помощи приведённых глаголов, как впоследствии осознаётся говорящим, нуждается в подтверждении. Произнося «*Я полагаю / думаю, что Р*», адресант не только утверждает, но в то же время допускает сомнения в истинности сообщаемой информации [А. Н. Баранов, 1987, с. 14].

Анализ практического материала показал, что с целью придать убедительности своей речи и оказать должное воздействие на собеседника рационально ориентированный скептик чаще всего прибегает к применению аргументативных речевых актов при изложении своей точки зрения по обсуждаемому вопросу:

(13) *Я с пламенной верой заявил:*

– *Вот увидишь, в твоём курсе последняя глава будет посвящена моему мотору.*

– *Нет, – сказал он. – Сначала надобны несколько глав, ещё не написанных историей.*

*Собственно говоря, это была та же точка зрения, которую мне уже изложил Новицкий: моя машина преждевременна. Ганьшин дружески увещевал меня.*

*– Посчитай, – говорил он, – сколько раз ты уже проваливался. И ведь ты отлично знаешь, что для конструктора достаточно двух-трёх неудач – и он сходит с круга. Его уже никто всерьёз не принимает. Тебе просто повезло, что ты уцелел в этой передрыге после краха "Д-24". Оставили тебя главным конструктором – так уймись и не делай глупостей. Сейчас тебе нельзя браться за рискованные вещи. Пойми, еще одна неудача и твоя карьера кончена (А. Бек. Талант (Жизнь Бережкова). НКРЯ).*

В приведённом примере аргументативный характер проявляется в призыве собеседника к рациональному анализу реального положения вещей и прогнозированию исхода событий, согласно выбранному направлению действий.

*(14) Это значит, что я считаю, что ни одна философская система... не может достигнуть той всеобщности, которую достигает (только в некоторых определенных частях) наука» в 1932 г. Преуменьшал ли ученый на самом деле значение философии? Нет (Р. Баландин. Универсальный гений. НКРЯ);*

*(15) ... я считаю, что философия по существу не может нас привести к истине равной по силе и всеобщности той, которая – в своей области – достигается наукой. Философия в целом – во всём многообразии живых её систем и исканий м[ожет] б[ыть] охватывает поле духовной жизни, равноценное с наукой. Наука, область которой ограничена – достигает всеобщных истин. В основе науки – научные факты и эмпирические обобщения – философы же учитывают и их интересуют преходящие научные теории (В. Вернадский. Дневники: 1926-1934 гг., НКРЯ).*

Вслед за А. Н. Барановым [А. Н. Баранов, 1987, с. 14] мы считаем применение глаголов мнения наиболее естественным при введении тезиса аргументации в аргументативном диалоге, при этом говорящий не только утверждает, но и допускает некоторую долю сомнения в истинности сообщаемой информации, о чём и свидетельствует данный пример.

(16) – *А что, если мы имеем дело с причудой какого-то богатого маменькиного сынка? Может, это у него нечто вроде протеста против общепринятых норм...*

– *Всё может быть, Толя, не спорю. Вот только такой бунтарь не станет арендовать в прокатной фирме машину за бешеные деньги, делая это только для того, чтобы при оформлении сделки не засветить своих документов (М. Милованов. Естественный отбор).*

В представленной ситуации аргументация используется для опровержения мнения собеседника в пользу логичного способа поведения (преступник платит большие деньги, чтобы остаться инкогнито).

Как мы уже говорили, ярким представителем скептика-прагматика выступает ведущий программы «Скепсис-обзор на диване с Михаилом Лидиным» на видеохостинге YouTube. Михаил Лидин представляет веские аргументы, обсуждая распространенные теории, а также точки зрения различных авторов, вызывающие слепое доверие простых обывателей только благодаря известности обладателей данных позиций. Одним из таких видеоразоблачений является обсуждение фильма Михаила Задорнова «Рюрик. Потерянная быль». Приведём пример:

(17) *Если же посмотреть более компетентные источники, не фантастические, то можно узнать, что слово «варяг» образовано от древнескандинавского корня «вар» и значит это «клятва» <...> Еще, согласно сатирику, варяги равнозначны ваграм, так называлось одно из племен балтийских славян. «Вагре» значит «страна, где варят соль», если верить нашему великому лингвисту. Только как любит говорить уважаемый историк Лев Клеин: «С ваграми у варягов такая же связь, как у вагранки с*



*варежской», но Клеина Задорнов, видимо, не читал* (Разоблачение задорновщины – Рюрик. Потерянная быль [Скепсис-обзор], YouTube).

Помимо апелляции к аргументам в коммуникативном поведении скептика-прагматика нами обнаружен ряд речевых актов, способствующих более чёткому выражению своей позиции, наиболее частотными среди которых являются косвенные речевые акты несогласия:

(18) *Белобрысый Смирнов, пошмыгав носом, сказал: – Но мнение американских дельцов – это, знаете, не авторитет...* (Ю. Трифонов. Утоление жажды. НКРЯ).

Данный речевой акт демонстрирует непризнание авторитета, что доказывает, следующий за ним аргумент, объясняющий такой ход мыслей:

(19) – *Дорогой, не надо меня агитировать за Советскую власть. Я что хочу сказать? Меня убеждает существо дела, а не то, что кто-то где-то – за океаном – пришёл в восторг* (Ю. Трифонов. Утоление жажды. НКРЯ).

По мнению О. Н. Морозовой, коммуникативный акт согласия-несогласия представляет собой комплексный вид деятельности, включающий в себя коммуникативно-социальную, коммуникативно-регулятивную и интерактивную деятельность участников диалогического взаимодействия [Морозова, 2000, с. 7]. Автором выделяются различные типы согласия-несогласия в зависимости от продвижения по этапам диалога и выбранной стратегии взаимодействия. В проанализированном материале обнаруживается согласие-несогласие на уровне отдельных интерактивных ходов или не имеющее строгой привязки к определённой фазе диалога.

Авторы, такие как Н. Б. Ершова, И. В. Убушаева, К. А. Оразалинова, рассматривают речевой акт согласия и несогласия как два самостоятельных акта речевого взаимодействия и исследуют их по отдельности. Так, Н. Б. Ершова считает, что речевой акт негативной реакции заключается в выражении отрицательного отношения к действию или высказыванию собеседника; при этом выражение может быть оформлено как сообщение

негативной информации, как оценка информации собеседника или определенное воздействие на собеседника. Соответственно, речевые акты негативной реакции подразделяются на три типа высказываний: информативное (несогласия с оттенком возражения, опровержения; отказа); оценочное (несогласия, включающего отрицательную оценку высказывания собеседника) и императивное (запрещения) [Ершова, 2011].

В. Т. Гак представляет группу фраз, выражающих сомнение: *(Ну это ещё) как сказать; (Ну) это ещё вопрос!*, а также демонстрирующих несогласие, возражение, отказ: *Что ты такое говоришь?; Да что ты говоришь!; Легко сказать* (о чём-либо сложном); *Кому ты это говоришь?; Не сказать чтобы...* (смягченное возражение); *Кто сказал?* (конечно нет); *Не скажи(те)...*; *Я молчу, но...; Скажешь тоже!; Спроси чего-либо полегче* (отказ отвечать); *Говори сколько хочешь; Болтай, болтай!; Бреешь!* Речевой рефлекс *Врёшь* имеет два значения – несогласие, протест и уверенность в себе: *Врёшь, от меня не уйдёшь; Сказал!; Вот сказал так сказал!* (с оттенком удивления). Выражения типа *Говори сколько хочешь* обозначают возражение, поскольку говорящий настолько не согласен с точкой зрения собеседника, что он не хочет и слушать его доводы [Гак, 1994].

В проанализированных примерах коммуникативного поведения скептика-прагматика, тяготеющего к литературному типу с точки зрения речевой культуры [Стернин, 2013], преобладают косвенные речевые акты несогласия и сомнения (например: *Ничего себе предлог! Да кто же этому поверит?; Это ещё большой вопрос!; Не смеши меня; С чего ты взял?; Да что Вы говорите!*), среди эксплицитных средств несогласия и сомнения чаще всего встречаются следующие: *Не могу согласиться с тем, что...; Сомневаюсь, что...; У меня сомнения на этот счет.*

Кроме речевого акта несогласия в коммуникативном поведении скептика-прагматика также достаточно частотно употребление речевого акта вопроса. Ориентированный на поиск истины, рациональный скептик имеет обыкновение задаваться большим количеством вопросов, что иллюстрируют

примеры (8) и (9). Это помогает ему добраться до сути исследуемой проблемы и отыскать её решение:

(20) – *Где же их можно увидеть? Разве только на экране телевизора, где противная лягушка превращается в прекрасную царевну и выходит замуж за Ивана-Царевича. Так ведь это, Толя, всего лишь сказка! В реальной жизни всё происходит совсем не так. А если и так, то крайне редко. Я не уверена, что этот случай — то самое редкое исключение из правил* (М. Милованов. Естественный отбор);

(21) – *А основания для этого какие придумаем?* (М. Милованов. Естественный отбор).

### 3. Дискурсивный фактор

#### 1) степень эмоциональности / рациональности.

Скептик-прагматик коррелирует с рационально-эвристическим (по К. Ф. Седову [Седов, 2004]) или рационально-аналитическим (по Н. В. Орловой [Орлова, 1999]) типом языковой личности. Он склонен к рациональному типу коммуникации, его коммуникативное поведение ориентировано на конструктивное, кооперативное, эмоционально-сдержанное взаимодействие с партнером по коммуникации, опирается на здравомыслие и рассудочность, тяготеет к объективной манере и аргументативному стилю общения. Скептик-прагматик не склонен к проявлению негативных эмоций и вербальных негативных оценок собеседника или предмета обсуждения.

Справедливости ради следует заметить, что в целом несклонный к излишней экспрессивности и эмоциональности, скептик-прагматик тем не менее способен выражать эмоции при приведении веской аргументации, как это видно в примере (7).

Кроме того, иногда рационально настроенный скептик способен проявлять открытые эмоции, собственноручно доказав истинность или ложность бытующих в мире мнений:

(22) Ю. Меньшова: *Когда-то Вы признались в том / что в Вас есть склонность подвергать некоторому скепсису / скажем общепризнанные вещи / это то / о чём и говорит Ваша дочка / и что Вам всегда хочется самому пощупать прежде чем согласиться с чем-то...*

В. Познер: *Да*

Ю. Меньшова: *...и была Ваша уникальная такая встреча с Джокондой / о которой Вы думали / что / «Ах, говорят...» / однако, столкнувшись с ней / Вы заплакали от тех эмоций / которые Вас захлестнули в этот момент*

В. Познер: *Да-да / было дело / да*

Ю. Меньшова: *Сегодня / сейчас многие знания / это многие печали / или в Вас остается способность / столкнувшись с чем-то / подвергнуть сомнению свой скепсис и откликнуться вот на такую эмоцию*

В. Познер: *Всё-таки / насчет Джоконды / тут надо понять / в чём дело было / Я видел 158 тысяч репродукций / и они на меня не производили никакого впечатления / Я говорил себе / Да кто-то сказал когда-то / что это великая картина / и всё как бараны это повторяют / Ничего там великого нет / Пока наконец меня не выпустили из страны рабочих крестьян / и я поехал в Париж / и пришёл в Лувр / Это был шок / Потому что я понял / что она на самом деле абсолютно невероятная / Я заплакал от счастья / что значит это правда / Вот / Я так обрадовался / Это были слёзы радости на самом деле («Наедине со всеми» с Юлией Меньшовой. 29.02.2016).*

При анализе материала нам встретились примеры, где апелляция к рациональному мышлению соседствует с апелляцией к чувствам. Докажем это, приведя пример:

(23) – *А, покойники ваши... – сказал он. – Слушайте, Ричард, вам не стыдно? Вы же всё-таки человек с образованием... Неужели не понятно, что, с точки зрения фундаментальных принципов, эти ваши покойники – нисколько не более и не менее удивительная вещь, чем вечные аккумуляторы (А. Стругацкий, Б. Стругацкий. Пикник на обочине. НКРЯ).*

Призывая коммуниканта к разумному поведению, говорящий невольно выражает эмоции, что отражается в выражениях *Слушайте, ... вам не стыдно? Неужели не понятно, что...*

Иногда желание докопаться до истины сопровождается эмоционально окрашенной тональностью, что находит подтверждение в следующих примерах:

(24) *Валентин горько усмехнулся:*

– *Ничего себе предлог! Да кто же такому бреду поверит? Ну, придумали бы какие-нибудь эпидемии... опасность распространения вредных слухов... да мало ли что!* (А. Стругацкий, Б. Стругацкий. Пикник на обочине. НКРЯ);

(25) *Наш же писатель-сатирик утверждает, что историки ошибочно связывают имя Рюрика с германским Эриком или даже с шекспировским Ёриком. Так сатирик пытается шутить. Непонятно, откуда взял это автор, ведь, современные историки Рюрика с Эриком никак не вяжут. Да будет известно, Рюрик происходит от Хрёрек, это такое имя в Скандинавии (Разоблачение задорновщины – Рюрик. Потерянная быль [Скепсис-обзор], YouTube);*

(26) *Чем ещё нас может порадовать этот фильм? Вот, например, при упоминании немецкого врача Германа Рихтера нам почему-то показывают портрет Анатолия Петровича Богданова, председателя московского антропологического общества в XIX веке. Такие вот забавные метаморфозы! Как же легко у автора превращается Дарвин в небиолога, любителя, отец превращается в деда, Эрнст в Августа, Рихтер в Богданова, а человеческий эмбрион в собачку («Культурные» извращения Дарвинизма. Часть 1, YouTube).*

Следует заметить, что расхождение с мнением собеседника или же несогласие с существующим положением действительности выражаются в речи скептика-прагматика посредством восклицательных, вопросительных предложений (*Ничего себе предлог! Да кто же такому бреду поверит?*), а

также фраз *Непонятно, откуда взял это ...* Таким образом, несмотря на приверженность сдержанному стилю общения, сторонник рационального типа скептицизма позволяет себе некоторую эмоциональность в выражении несогласия.

2) степень категоричности выражается в уверенности в своих словах / в собственной правоте, недопущении другой точки зрения / мнения.

Степень категоричности скептика-прагматика варьируется от низкой до средней, так как прагматически настроенный скептик в большинстве случаев расположен к полемике. Например:

(27) – *Живые покойники... – пробормотал Нунан.*

– *Что? А... Нет – это загадочно, но не более того. Как бы это сказать... Это вообразимо, что ли. А вот когда вокруг человека вдруг ни с того ни с сего начинают происходить внефизические, внебиологические явления...*

– *А, вы имеете в виду эмигрантов...*

– *Вот именно. Математическая статистика, знаете ли, – это очень точная наука, хотя она и имеет дело со случайными величинами. И кроме того, это очень красноречивая наука, очень наглядная...*

(А. Стругацкий, Б. Стругацкий. Пикник на обочине. НКРЯ).

Приведённая ситуация подтверждает расположенность говорящего к диалогу. Категоричность высказываний смягчается благодаря таким фразам, как *это загадочно, но не более того. Как бы это сказать..., что ли. А вот когда..., знаете ли.*

4) степень информативности / фатичности. Данный выделяемый нами параметр позволяет продемонстрировать особенности коммуникативного поведения скептика-прагматика, его склонность к информативной или фатической стороне общения.

Анализ коммуникативного поведения интересующего нас типа скептика показал, что его отличает высокая степень информативности,

поскольку скептик ориентирован на аргументацию в пользу доказательности своей точки зрения, что очевидно из примера (19).

Приводимая аргументация при этом представляется весьма убедительной, поскольку в её основу заложен неопровержимый фактический материал, подтверждающий достоверность приводимых доводов.

(28) *Я не поклонник буржуазии, и меня не менее всякого другого возмущает и грубость её нравов, и её сильный прозаизм, но в настоящем случае для меня важен факт* (П. Анненков. Литературные воспоминания. НКРЯ);

(29) *По его мнению, норманистам выгодно скрывать от нас правду, которую только писатель-сатирик теперь и знает. Кстати типичная примета для псевдонаучного труда – теория заговора, спекуляция на домыслах об умышленном и глобальном сокрытии подлинной истории, а не оперирование научными фактами* (Разоблачение задорновщины – Рюрик. Потерянная быль [Скепсис-обзор], YouTube);

(30) *Задорнов говорит, что историки и сейчас утверждают, будто до призвания варягов славяне были дикими – ходили в шкурах, говорили на непонятном языке, правда, что за историки так считают или не считают, не уточняет, фамилий не называет* (Разоблачение задорновщины – Рюрик. Потерянная быль [Скепсис-обзор], YouTube);

(31) *Миф №3: Реконструкции внешнего вида предков человека основаны исключительно на «больной фантазии ученых». Вред от распространения подобных мифов в том, что в обществе начинают формироваться ложные убеждения: «Мол, антропологи зря едят свой хлеб! Их научные изыскания нелепы!» В конечном итоге от таких настроений может пострадать не только наука, но и само общество. Люди не понимают, как делаются реконструкции, поэтому они и кажутся им чушью. На самом деле методики реконструкции внешности по костным останкам разрабатывались учеными с XIX века. В России это направление связано с именем великого антрополога и скульптора Михаила Герасимова. Герасимов*

на огромной статистике, изучая современных людей и обезьян, выявил закономерности формирования мягких тканей головы в зависимости от особенностей кости (10 мифов об эволюции человека [часть 1], YouTube).

4) степень конфликтности определяется в поведении скептика-прагматика с помощью таких коммуникативных признаков, как способ выражения оценки и особенности проявления агрессии; готовность / неготовность к дискуссии и обсуждению разногласий; любовь к спорам / критике.

Нами установлено, что скептику-прагматику характерна низкая степень конфликтности благодаря его рассудочности, готовности подискутировать, что подтверждается в ситуации, отражённой в примере (16).

Фразы *всё может быть, не спорю, вот только...*, используемые в речи приверженца рационального типа сомнения, демонстрируют его открытость к обсуждению, готовность выслушать другую точку зрения.

Таким образом, на основе анализа практического материала и выделенных критериев нам удалось идентифицировать и описать коммуникативное проявление скептика-прагматика. Основу коммуникативной деятельности скептика-прагматика и её доминирующий мотив составляет поиск истины и желание разобраться в ситуации. Скептик склонен к доказательности, оцениванию, анализу, поэтому в его речи преобладают аргументативные речевые акты, речевые акты оценки, согласия-несогласия, отрицания, вопроса. Уровень информативности его высказываний можно оценить как высокий, в то время как степень категоричности и конфликтности снижена. При коммуникативном взаимодействии скептик-прагматик проявляет высокую активность, что отражается в асимметрии речевых партий коммуникантов. Для коммуникативного поведения скептика-прагматика в большей степени свойственна рациональность и реже – умеренная степень эмоциональности.



### 2.3.2.2. Коммуникативное поведение скептика-критика

Следующим типом, согласно выделенной нами классификации скептиков, является скептик-критик, описанию которого посвящен данный параграф.

Анализ практического материала позволил из общего количества отобранных примеров выделить персонажи художественных произведений, наиболее ярко демонстрирующие черты данного типа скептика. К ним, в частности, относятся Николай Борисович (адвокат из романа М. Алданова «Ключ; Бегство; Пещера»), Кривицкий (старший инженер, герой произведения Д. Гранина «Искатели»), Маша (персонаж автобиографического произведения Евгения Евтушенко «Волчий паспорт»), Алёша Микулин (студент из романа Д. Гранина «Иду на грозу»).

Напомним, что неотъемлемым критерием выбора персонажей для последующего анализа интересующего нас типа скептика выступает характер его экспликации в данном статусе

- другими коммуникантами:

(1) *Маша выдерживала любую страшную реальность спокойно, как будто рассматривала разъятый в морге труп. Дело не только в том, что она была врачом. У неё и у многих из её поколения не было даже в ранней юности никаких романтических иллюзий. В нашей семье юным романтиком оказался я, а **пожилым скептиком** – она* (Е. Евтушенко. Волчий паспорт).

- характеристикой самого персонажа / говорящего:

(2) *Разговор завуча и учителя:*

*Учитель: Как вам Сашино выступление?*

*Завуч: Я думаю, эта визитка ужасна / Она Саше совсем не подходит / Тема патриотизма не его / Этот номер / скорее всего / подойдет Виктору Владимировичу. Честно говоря, я **строгий критик и скептик**. Мне трудно*

сказать что хорошо. Мне проще найти недочёты (пример включённого наблюдения).

- авторской ремаркой / описанием:

(3) *...зато он был неистощимо остроумен; он не пленял сердец, но забавлял; и стал бы клоуном класса, если бы не был всех умнее. Острил он с каменным лицом, задумчивым, немного протяжным голосом; и ему принадлежало решающее слово во всех затеях и конфликтах. Впрочем, он был скептик и, может быть, немного циник – таков был, в общем, дух всей этой компании* (И. Дьяконов. Книга воспоминаний. Глава пятая. НКРЯ).

(4) *Он был циник и скептик, откровенно презирал своих коллег. Меншиков остерегался лишь затрагивать царя, но тем более беспощадно издевался над его креатурами, над их холопством, казнокрадством, тщеславием, тупостью, бесчестностью. О министре путей сообщения Клейнмихеле он утверждал, что тот совсем уже сговорился продать свою душу чёрту, но сделка, к огорчению обеих договаривавшихся сторон, расстроилась, ибо никакой души у Клейнмихеля вообще не оказалось. Киселева, министра государственных имуществ, Меншиков предложил послать на Кавказ, где нужно было разорять враждебные аулы, потому-де, что никто там не умеет дочиста разорять деревни и села, как Кисилёв, доказавший это по всей России* (Е. Тарле. Павел Степанович Нахимов. НКРЯ).

Осветим результаты анализа коммуникативного поведения скептика-критика в соответствии с предложенной ранее классификацией.

#### 1. Коммуникативно-стратегический фактор.

Анализируя степень коммуникативной активности данного типа личности, заметим, что критически ориентированный скептик преимущественно склонен проявлять сдержанность в общении, а порой сохранять молчание, реализуя свои мысли во внутреннем монологе, что выражается в виде асимметричного диалога между коммуникантами. Подтвердим это примерами:

(5) *Он скептик и про себя хохочет над всеми охотниками, особенно наверно над автомобилем с нар. комиссаром, который поднимается и гремит по мостикам (М. Пришвин. Дневники. НКРЯ).*

(6) *Еще когда мы ехали в Мохенджо-даро из Карачи, то остановились – мало ли зачем – у какого-то болотца, заросшего камышом.*

*– Узнаёте? - заулыбался Тур.*

*Действительно, в болоте рос иракский берди! Феноменально! Способность Тура натыкаться на искомое поистине внушала мистический трепет.*

*– А может, камыш здесь исконный житель?*

*– То-то и оно, что нет. Берди, насколько помню, в долине Инда не растёт.*

*– Что ж, ты хочешь сказать, что...*

*– Именно! Его сюда завезли. Высеяли ненароком или намеренно, и он прижился!*

*– И пять тысяч лет дожидался встречи с нами, – пробормотал скептик Карло, но ввязываться в полемику не стал (Ю. Сенкевич. Путешествие длиною в жизнь).*

Данный пример является показательным, поскольку персонаж, усомнившись в достоверности предложенной собеседником версии, позволяет себе язвительную реплику и ограничивается ею, не прибегая к развернутой аргументации.

(7) *Звякнул звонок, шёпот зала и скрип стульев смолкли. Вопросы председателя ставились так странно, что подсудимый всякий раз находил лазейку вполне оправдать себя. Публика вскоре же заметила недопустимую со стороны председателя некую приязнь к подсудимому. **Какой-то желчный скептик даже довольно громко сказал соседу: – А ведь, пожалуй, подмазали где надо?** Эта фраза попала в уши Иннокентию Филатычу: он вздохнул, посмотрел на потолок и сделал постное,*

*благочестивое лицо. Но вот за Прохора принялся прокурор, и настроение зала изменилось (В. Шишков. Угрюм-река. НКРЯ).*

Как мы видим, в большинстве случаев коммуникативное поведение скептика-критика отличается немногословностью, но в то же время емкостью. Однако иногда критикующий скептик позволяет себе определенную, умеренную степень коммуникативной активности, выражая свою точку зрения по поводу происходящих событий.

*(8) Назавтра, прежде чем подписать заключение, Андрей показал его Кривицкому. Прочитав, Кривицкий посерьезнел и сказал, что такое заключение – это перчатка, брошенная в лицо техотделу.*

*– Перчатка! – Обращаться к Лобанову с подобными предостережениями было так же разумно, как заливать огонь бензином. - Написано правильно? - ожесточенно переспросил Андрей.*

*– Технически да, но форма!.. К чему такие выражения: «перестраховка», «верхоглядская ссылка на обмотки»? Или вот еще...*

*– Раз правильно, так нечего поливать сиропом. А насчет перчатки - глупости. У вас устарелые понятия о служебных отношениях.*

*– Возможно, – миролюбиво согласился Кривицкий. Иногда он сам поражался, как добродушно он сносит замечания этого лопухого мальчишки. – Всё же, знаете, лучше молчать, чем говорить, и лучше говорить, чем писать. Если уж на то пошло, позвольте подписать эту бумагу мне.*

*– Убирайтесь к черту с вашим благородством! – огрызнулся Андрей. – За кого вы меня принимаете?*

*Проследив, как он, царапая пером, размашисто расписывался, Кривицкий вздохнул. Ему было жаль Лобанова. Чем дальше, тем больше он убеждался, что Лобанову не ужиться с этим «террариумом», как называл он компанию Долгина. «Ваш Лобанов годится для лаборатории, как Адмиралтейская игла для зубочистки или как телескоп для театра»,*

- *доказывал он Борису. Если переделать Лобанова невозможно, так следует хотя бы удержать его от безрассудных поступков.*

- *Хорошо, я уберусь, – сказал он. – С одним условием: давайте все расчеты сделаем мы с Борисовым. А вы отражайте атаки Долгина. И займитесь наконец вашим прибором!*

*Андрей погрузился:*

- *Надо еще поездить по станциям... Иначе я всякий раз буду попадать впросак, вроде как с вашим Борисом Зиновичем.*

- *Это всё хорошо, но трубы...*

- *Какие трубы?*

- *Я слышу, как Долгин трубит боевой сигнал, – мрачно сказал Кривицкий, – он нам объявит войну. Увидите.*

*Проницательность этого скептика удручала Андрея. Пока что Кривицкий во многом уже оказался прав. Из всех обещаний главный инженер до сих пор выполнил одно: через несколько дней после их разговора он направил к Лобанову свою секретаршу (Д. Гранин. Искатели).*

Представленная ситуация является ярким примером объективации способа мышления скептика-критика, отражающим сочетание эксплицитного вербального изложения мыслей и внутреннего размышления по поводу происходящего.

Ведущим мотивом коммуникативного поведения критически настроенного скептика, позволяющим дифференцировать данный тип скептика, выступает критическая оценка, интенция обратить внимание на слабые места в аргументации, на существующие несоответствия, стимулирующие сомнения в достоверности.

В качестве подтверждения доминирующего мотива коммуникативной деятельности скептика-критика приведём следующий пример:

(9) - *Внимание! – тихо предупредил товарищей Пека Зайцев. – На нас надвигается Кривицкий.*

*Старшего инженера Кривицкого из-за его острого, злого языка остерегался даже техник Леня Морозов, которого вся молодежь лаборатории считала отчаянным парнем.*

*Придётся разбирать всю установку, – деловито сказал Морозов, складывая кальку.*

*– Опять на два дня мороки, – нахмурился Саша. – Неужели нельзя найти порчу, не разбирая?*

*Им осточертел этот ремонт. Не успели кончить одно, хватайся за другое. Полная анархия производства. Следовало бы поставить этот вопрос перед Майей Константиновной.*

*– Вопрос не прибор, – оборвал их разглагольствования Морозов. – Вопрос простои́т долго.*

***Между тем Кривицкий, задержавшийся возле стола Новикова, вопросительно смотрел на посетителя.***

*– Могу я видеть товарища Устинову? – спросил тот.*

*– Майя Константиновна на совещании в месткоме.*

*– Вы по какому вопросу? – спросил Новиков, откладывая перо. – Из райкома?*

*– Нет, я... по личному делу.*

*Он произнес это с заминкой, но спокойно и почему-то весело; в его поведении таилось что-то непохожее на поведение случайного посетителя.*

*– Разрешите ваш пропуск, – сказал Кривицкий.*

***– "Лобанов Андрей Николаевич", – прочел он, шевеля тонкими бледными губами, потом показал пропуск Новикову. Нет, эта фамилия им ничего не говорила.***

*– Вы подождите, – посоветовал Новиков. – Майя Константиновна, вероятно, скоро придет.*

*Лобанов присел возле столика с надписью "Начальник лаборатории". Столик был стиснут с одной стороны шкафом, с другой – и стендом.*

– Интересно, как там Майя Константиновна воюет, – сказал Новиков, следя за Лобановым. – На этот раз к нашим показателям не придерёшься.

– Показатели – это всего лишь арифметика, отозвался Кривицкий. На его сухом, вытянутом лице была прочно впаяна желчная усмешка, всегда несколько смущавшая Новикова.

– Вы закоренелый скептик.

– Правдивые слова не бывают приятны, приятные слова не бывают правдивыми, – сказал Кривицкий. – Вы собираетесь когда-нибудь испытывать предохранители?

– Не собираюсь, – с удовольствием ответил Новиков, – Мне поручено составить инструкцию. Это куда приятней, чем без конца испытывать одни и те же предохранители.

– Вас, очевидно, прельщает не сама инструкция, а последняя строка: "Составил инженер Новиков".

– А хотя бы и так, – засмеялся Новиков, сдувая пушинку с рукава своего тщательно отглаженного костюма. – Во всяком случае, это более творческая работа.

Стройный, щеголеватый, он располагал к себе какой-то откровенной беззаботностью. Кривицкий улыбнулся одними губами:

– Вы никогда не открыли бы своего призвания к составлению инструкций, если бы не ваше желание оправдать свое легкомыслие.

Новиков пожал плечами, ему не хотелось продолжать этот рискованный спор в присутствии постороннего (Д. Гранин. Искатели).

А также это очевидно в примерах (4), (6) и (7).

Критика, согласно Толковому словарю русского языка, представляет собой «обсуждение, разбор чего-нибудь с целью оценить, выявить недостатки» [ТСРЯ, www]. О её видах бытуют разные мнения, одно из которых утверждает, что критика реализуется в различных вербальных формах и речевых актах /

жанрах, а именно, в виде собственно критики (развернутое указание на недостатки), замечания (короткая критика), обвинения (возложение вины за обнаруженные недостатки), недовольства (эмоциональное выражение критики, выражение негативных чувств в связи с обнаруженными недостаткам), претензии (критика с требованием) и возражения (критика высказываний) [Психологос, [www](http://www)]. Критика также дифференцируется по различным основаниям:

- по объекту воздействия: направленность на ситуацию, на личность, на высказывания человека или на его действия;
- по форме презентации: открытая и скрытая и т.д.

Наиболее распространенной дифференциацией критики считается её классификация по цели высказывания. В данной связи различают конструктивную и деструктивную критику [Психологос, [www](http://www)].

Под конструктивной критикой понимается выражение своего мнения в виде оценки действий или позиции собеседника с целью оказать помощь. При этом данный вид критики может быть выражен в форме объективного анализа либо в форме советов или рекомендаций по улучшению. Идентифицировать конструктивную критику представляется возможным благодаря следующим признакам:

**Объективность.** Выражая свое мнение, критик не претендует на абсолютную истину, он подчёркивает, что это лично его позиция.

**Конкретность.** Критикующий указывает на конкретные детали или моменты, которые он подвергает сомнению, при этом не говорит, что плохо совершено всё.

**Аргументированность.** Человек, который критикует, приводит конкретные аргументы, обосновывает свою позицию, показывает, на чём основана его критика.

**Примеры из жизни.** Критикуя, человек приводит конкретные примеры из личной или чужой жизни, которые подтверждают ход его мыслей.



**Знание дела.** Критик сам хорошо разбирается в тех вопросах, которые критикует (имеет профильное образование, опыт, личные достижения).

**Отсутствие перехода на личности.** Критика распространяется не на личность оппонента, а на его действия и убеждения.

**Указание на положительные моменты.** Критикующий указывает не только на недостатки, но и на преимущества работы или позиции собеседника [Белый, www].

Коммуникант, апеллируя к деструктивной критике, выражает свое негативное мнение, преследуя корыстную цель либо не имея её.

В качестве возможных причин и мотивов, вынуждающих коммуниканта прибегнуть к деструктивной критике, выступают манипулятивное воздействие (критик воздействует на оппонента с целью склонить к выгодным для него действиям), зависть, чувство собственной важности (критика ради самого процесса и получения от этого морального удовлетворения), нестандартные мысли, пути развития (критика оппонента за его непохожесть на других в образе мыслей и способе решения вопросов).

Характерными чертами, присущими данному типу критики, считаются:

**Необъективность.** Критик демонстрирует, что его суждения являются абсолютной истиной, которую нельзя подвергнуть сомнению.

**Отсутствие конкретики.** Критике подвергается всё, используются общие размытые формулировки: «всё плохо», «всё ужасно», «это неправильно», «это неперспективно», «ну кто же так делает» и т. д.

**Голословность.** Приводится неаргументированная критика, примеры отсутствуют.

**Цепляние к мелочам.** На суд выносятся самые несущественные аспекты, не оказывающие влияние на общий процесс или позицию.

**Неуместность.** Постоянное и активное навязывание своей точки зрения без просьбы оппонента.

**Переход на личности.** Выражение мнения относительно личности собеседника, а не его действий или суждений, причем в неуважительной форме [Там же].

Анализ примеров коммуникативного поведения скептика-критика показал, что данная коммуникативная личность практикует как конструктивный, так и деструктивный тип критики. Примером проявления конструктивной критики в поведении скептика служит диалог в представленном фрагменте (2), когда говорящий, давая негативную оценку, приводит аргументы, обосновывает свою позицию: *Тема патриотизма не его. Этот номер, скорее всего, подойдет Виктору Владимировичу.*

Однако, следует заметить, что в выборке наших примеров превалирует деструктивность в поведении критически ориентированного скептика. Он выражает свой критический настрой, демонстрируя свою «компетентность» по обсуждаемому вопросу (*А ведь, пожалуй, подмазали где надо?*), а также избегая конкретности и аргументированности, прячась за стандартными формулами, больше напоминающие банальные истины (*Показатели – это всего лишь арифметика. Правдивые слова не бывают приятны, приятные слова не бывают правдивыми, – сказал Кривицкий*). Деструктивность критики проявляется также в переносе акцента на личность, в замечаниях, сделанных в неуважительной тональности (*Вас, очевидно, прельщает не сама инструкция, а последняя строка: "Составил инженер Новиков"; Вы никогда не открыли бы своего призвания к составлению инструкций, если бы не ваше желание оправдать свое легкомыслие*).

Важно отметить, что обращение к аргументации у скептика-критика представлено в значительно меньшей степени, чем у скептика-прагматика, что обусловлено ведущим мотивом речевой деятельности скептика, практикующего критическое поведение.

Приверженность скептика к постоянной критике объясняется наличием у него выработанной с течением времени защитной реакции на

несправедливость и несовершенство окружающего мира, что находит отражение в данном примере:

(10) *Самое резкое столкновение произошло с Кривицким. Один из ведущих инженеров лаборатории, Кривицкий принадлежал к категории так называемых неуживчивых людей. Его не терпели и побаивались. С обидной пронизательностью он умел высмеивать слабости окружающих, без различия должности и заслуг. Несмотря на опыт и способности, он за пятнадцать лет так и не пошёл дальше старшего инженера. Озлобленный несправедливостями, он превратился в скептика, любая правда представляла в его словах цинично-оскорбительной. Кривицкому было около сорока, выглядел он пятидесятилетним. Лицо серое, всегда плохо выбритое, с запавшей верхней губой. Пиджак болтался на его сутулой, костлявой фигуре, как халат. Пахло от него табаком и какой-то сладкой помадой, которой он мазал свои жидкие волосы (Д. Гранин. Искатели).*

## 2. Прагматический фактор.

Как отмечалось ранее, речевая практика скептика-критика отличается низкой коммуникативной активностью и повышенной критичностью, а с точки зрения прагмалингвистики, в ней преобладают выражения негативной оценки, несогласия.

По мнению М. Ю. Олешкова, оценка – это результат сравнения с эталоном, где эталоном может выступать любая ценность. При этом подобная «идеальность» является причиной слабости понимания оценки как формы отражения ценностных свойств. Существование различных оценок одного и того же объекта разными людьми, в том числе одним и тем же человеком в различные возрастные периоды свидетельствует о зависимости характера оценки не только от свойств объекта, но и от свойств субъекта [Олешков, 2009].

Оценка, согласно автору, проявляется в экспликации специальных грамматических, лексических и семантических маркеров, когнитивных и других помет, указывающих на «присутствие» скрытых оценочных смыслов,

ситуативная интерпретация которых обеспечивает возникновение того или иного модального признака.

Так, к **грамматическим показателям** упрека могут быть отнесены: сослагательное наклонение, модальные глаголы, квазивопросы и др., к **лексическим маркерам** – частицы, когнитивными маркерами могут считаться актуализаторы, отражающие в сознании индивидуума тот или иной ситуативно значимый концептуальный признак, а также конструкции-клише, отражающие шаблонное восприятие адресатом намерений говорящего на интенциональном уровне.

По мнению исследователей, имеют место **лексические и морфологические оценочные средства**, к которым относятся модальные и экспрессивные частицы *едва ли, вряд ли, разве, неужели*, отрицательные частицы и префиксы (отрицание часто коррелирует с отрицательной оценкой), префиксы *квази-* и *псевдо-*, частица *якобы* и др. В прагматическом выражении оценки активно «задействованы» лексические, лексико-грамматические, морфологические и синтаксические средства языка. Так, специализированность в выражении оценочных выражений «хорошо» / «плохо» обнаруживают прежде всего лексико-грамматические классы качественных прилагательных и производных от них наречий *хороший – плохой* (*хорошо–плохо*), а также их экспрессивно-стилистические синонимы *великолепный, превосходный, отвратительный, противный* и т. п. Большую группу оценочных средств составляют **имена качества, образованные от прилагательных** (*жестокость, смелость* и др.). Оценка «хорошо» / «плохо» вводится с помощью прилагательных со значением привычности действия, например: *Ты имеешь скверную привычку не стирать с доски после своего ответа* [Там же].

Все эти слова реализуют свою функцию оценки только в высказывании.

В системе средств выражения оценки действия особое место принадлежит **именам качества, образованным от прилагательных**.

Собственно оценочную функцию они реализуют в позиции сказуемого: *Списать и получить в итоге двойку... согласишься, Вахрушев, – это глупость.*

В роли второстепенных членов (дополнения и обстоятельства) эти имена могут обозначать действие: *Мне опять пришлось краснеть за ваши глупые выходки.*

Обращает на себя внимание большая частотность употребления **существительных** для выражения негативной оценки и **прилагательных** – для передачи позитивного отношения говорящего, так как делают оценочное суждение более категоричным благодаря приписываемой эмоциональной оценки непосредственно объекту, а не посредством характеристики его действий или свойств [Олешков, 2009].

Приведём примеры речевых актов оценки, присутствующих в речи скептика-критика:

(11) *Маша выдерживала любую страшную реальность спокойно, как будто рассматривала разъятый в морге труп. Дело не только в том, что она была врачом. У неё и у многих из её поколения не было даже в ранней юности никаких романтических иллюзий. В нашей семье юным романтиком оказался я, а пожилым **скептиком** – она. С самого начала перестройки Маша, в отличие от меня, не обольщалась. Стоило при ней заговорить о политике, как она сразу превращалась из русалки в щуку. И партократов, судорожно хватающихся за свои кресла, чтобы усидеть, и демократов, выдирающих из-под них кресла, чтобы прочно усесться самим, она называла одним сочным, емким словом своего поколения – «**козлы**» (Е. Евтушенко. Волчий паспорт).*

Представленная ситуация, как и пример (9), демонстрируют негативный настрой критически ориентированного скептика и эксплицируют его при помощи таких оценочных средств, как наречие с частицей (*всего лишь*) и существительное (*козлы*). Заметим, что оценка, выраженная при помощи существительного ‘*козлы*’ свидетельствует о крайне негативном отношении скептика к обсуждаемому объекту и его деятельности.

Кроме того, нами обнаружены оценочные средства в речи скептиков-критиков: *легковесная, альбомная вещь, хотя громадная по размеру; Она так поверхностна по содержанию...вовсе не следует говорить о ней как о серьезном историческом создании* (Последний пленник красоты, www). *Читать невозможно – куча ошибок. Такое впечатление, что перевод делал человек, который сильно ударился головой* (Как правильно критиковать людей, www).

Одним из средств выражения сомнения справедливо признается речевой акт возражения [Еемерен, Гроотендорст, 1992; 1994]. Нами обнаружено, что кроме оценивания в процессе коммуникации скептик-критик склонен применять речевые акты возражения, чтобы выразить сомнение и в то же время обозначить свою точку зрения по заданному вопросу. Докажем это примерами:

(12) *А Аристид Кувалда, главный философ этого якобы класса, утверждает, что он составляет «новость в жизни». В чём же новость? Г. Горький, к сожалению, даёт своими рассказами не особенно много материалов для ответа на этот вопрос. Ядовитый скептик Обьедок возражает Аристиду Кувалде, что совсем они не новость, потому что «гольтепа всегда была». Всегда не всегда, но «гольтепа», движимая непоседливостью и удальством и склонная к «нарушению общественной тишины и спокойствия», действительно не новость* (Н. Михайловский. О г. Максиме Горьком и его героях. НКРЯ).

(13) *Евгений Нилыч беспокойно завертелся на стуле, залпом выпил две рюмки водки и уже не слушал говоривших.*

– *Что вы, майор? – очнулся он минут через пять. – Какое пламя?*

– *Не пламя, а два столба... Сначала прямо стояли, потом сошлись и расплылись...*

– *Ну уж позвольте, это вашей супруге приснилось, – возразил полковник, который был скептик по натуре.*

– Мы думаем, что это северное сияние...

– Ну нет, господа! – горячо заговорил Евгений Нилыч. (Все заметили в нем большую перемену к лучшему, в смысле приятности.) – Нет, бывает... Я сам могу вам засвидетельствовать такие необыкновенные явления, что вы, пожалуй, не поверите! (А. Осипович (Новодворский). Мечтатели. НКРЯ).

Известно, что средствами выражения критики являются ироничные высказывания, саркастические замечания и речевые акты насмешки / осмеяния.

В проанализированных нами примерах отчетливо прослеживается приверженность критически настроенного скептика к насмешке, что, в частности находит отражение в применении иронически маркированных фраз в ходе разговора: *И пять тысяч лет дожидался встречи с нами?* (см. пример б).

Выражаемое насмешкой отрицательное отношение говорящего по сути является проявлением конфликтного коммуникативного поведения, поскольку насмешка всегда содержит элементы критики, представляет собой выражение критического отношения к человеку или событию, но при этом отражает, как правило, превосходство говорящего. Критика, реализуемая в насмешке, носит уничижительный, следовательно, деструктивный характер, преследует цель понижения статуса собеседника, деформации его образа в глазах окружающих.

Например, основной интенцией скептика – адресанта насмешки – является стремление выразить критическое отношение к объекту оценки с помощью подчеркивания недостатков, во-первых, заслуживающих осмеяния, заставляющих, во-вторых, сомневаться в личностных качествах субъекта:

*О министре путей сообщения Клейнмихеле он утверждал, что тот совсем уже сговорился продать свою душу чёрту, но сделка, к огорчению обеих договаривавшихся сторон, расстроилась, ибо никакой души у Клейнмихеля вообще не оказалось* (см. пример 4).

### 3. Дискурсивный фактор

1) степень эмоциональности / рациональности.

Степень проявляемой эмоциональности скептика-критика ранжируется от среднего до высокого уровня, при этом выражаемое сомнение в большинстве случаев содержит рациональное зерно. Например:

(14) – *...Вы слышали, Николай Борисович, в Эстонии образуется северо-западное русское правительство.*

– *Ну и радуйтесь.*

– *Надеюсь, радуетесь и вы?.. Специально для похода на Петроград. Англичане обещали высадить десант...*

– *Чёрта с два они высадят! Кукиш с маслом вам всем будет, а не десант.*

– *Ну, вы известный скептик. Вот помяните мое слово, большевичкам теперь крышка... На днях я видел одну учительницу, она две недели как уехала из России и говорит, что они до осени не продержатся. Любовь Ивановна, приглашаю вас ревейонировать [Ужинать в рождественскую ночь (от франц. *reveillonner*).] у Донона. Существует ли ещё наш добрый старый Донон? Порядком и моих денежек там осталось... Грешил, грешил...*

– *Это по-русски: ревейонировать?*

– *Может быть, Кременецкий тоже собирался ревейонировать в Петрограде.*

– *Типун вам на язык, Николай Борисович, – рассердился инженер.*

– *В самом деле, vous avez toujours le mot pour rire. [Вы всегда найдете повод для смеха (франц.)]*

– *Ах, ради Бога, извините, Любовь Ивановна. Желаю здравствовать... С тех пор, как кончилась война, многие русские швейцарцы цветущего призывного возраста страстно рвутся на родину...*

– *Добавляю, что ваш скептицизм теперь особенно странен, после этих венгерских событий...*



– *Вы знаете, господа, я долго была уверена, что Бела Кун – женищина! То есть прямо была убеждена!*

– *Жаль всё-таки, что её не повесили, эту самую Белу* (М. Алданов. Ключ; Бегство; Пещера);

(15) *Живший с начала войны в Швейцарии инженер-подрядчик, дело которого когда-то вел Семен Исидорович, шёпотом объяснял полной красивой даме, что здесь, очевидно, устарелая система печей: какой-нибудь древний Сименс.*

– *В Германии вас так сожгут, что опомниться не успеете, – ласково шептал он, щеголяя своим мужественным отношением к смерти.*

–*Какой ужас!*

– *Боши на это мастера, сожгут вас, как какой-нибудь Льеж...*

–*Которого они вдобавок не сожгли, – поправил другой сосед, угрюмый, больной адвокат.*

– *Ну, так Лувэн.*

– *И Лувэна не сжигали. Пора бросить этот разговор о Льежах и Лувэнах! Тоже хороши и ваши союзнички, клявшиеся нам в вечной дружбе. Боком у нас стала их дружба!* (М. Алданов. Ключ; Бегство; Пещера).

Такие эмоционально маркированные фразы и коннотативно окрашенная лексика, как *Чёрта с два они высадят! Кукиш с маслом вам всем будет, а не десант*; наличие негативно маркированной единицы ‘союзнички’ в ироничном высказывании *Тоже хороши и ваши союзнички, клявшиеся нам в вечной дружбе. Боком у нас стала их дружба!* фиксируют высокую степень эмоциональности выражаемого скептицизма и создают образ мрачного, слабо верящего в лучший исход событий скептика. Подтверждением высокой степени эмоциональности коммуникативного поведения скептика служат и приведённые ранее примеры экспрессивных речевых актов насмешки.

2) степень категоричности выражается в уверенности в своих словах / в собственной правоте, недопущении другой точки зрения / мнения.

Анализ фактического материала показал, что степень категоричности скептика-критика высокая, так, данный тип скептика преимущественно прибегает к критике и оценке других мнений и поступков. В частности, подобной степенью категоричности отличается поведение «пожилого» скептика Маши (см. пример 11), а также категоричным можно назвать поведение скептика Алёши в следующем фрагменте:

(16) – *Ну, чего ты изгиляешься? - сказал он Алёше. – Старо. Хотя бы свое что-нибудь придумал.*

*– Лень. Жира! Жиирра! – блаженно пропел Алёша.*

*– А вообще чего ты добиваешься!*

*– Понятия не имею.*

*– Эх ты, пищеварительный тракт! Какая твоя позитивная программа? По субботам, выпросив у отца трёшку, стоять в очереди в кафе-мороженое? Девочки. Стиль. Шпаргалки. Волейбол. Кино. Анекдоты. Липси... Ничего не забыл?*

*– Напиши статью в «Юность»: прав ли Алёша Микулин? А как думаете вы, дорогие друзья? И двадцать тысяч пенсионеров меня осудят.*

*– Он тебя разоблачил, Алёша, – сказала Катя. – А вот Женю слабо.*

*Алёша сделал мостик, демонстрируя свою тренированную мускулатуру спортсмена.*

*– «Разоблачил»! А что он может предложить? Да, кафе-мороженое. Чихать мне на твою грозу, и на твою молнию, и прочие загадки природы. Посмотри на своего Тулина и Крылова. Что они имеют с этих великих проблем? Ишачат в этой дыре. Докажут сотне стариков, что заряды распределяются не так, а этак! И вся хохма! (Д. Гранин. Иду на грозу).*

Категоричность суждения скептика-критика подтверждается при помощи применяемых им в речи вопросительных предложений (*А что он может предложить? Что они имеют с этих великих проблем?*) и пренебрежительной характеристике собеседника с оттенком заведомого неприятия другой точки зрения.

3) степень информативности / фатичности.

Критически ориентированный скептик склонен проявлять умеренный уровень информативности общения, что обусловлено слабо выраженной аргументированностью или её отсутствием, о чём свидетельствует приведенный ранее пример (4).

4) степень конфликтности.

Как ранее было установлено, скептик-критик занимает критическую позицию, демонстрируя негативную оценку собеседника и сложившейся ситуации.

Большинство проанализированных нами примеров показало, что коммуникативное поведение скептика-критика обладает высоким конфликтогенным потенциалом, благодаря превалированию деструктивности критики, а также благодаря таким практикуемым скептиками средствам выражения критического отношения, как насмешка, ирония, сарказм. В частности, исключительно конфликтен характер насмешки, в которой изначально заложено противодействие интересов говорящего и слушающего [Доронина, 2006].

Итак, в ходе анализа было установлено, что скептик-критик сдержан в общении, но иногда способен проявить умеренную коммуникативную активность, при этом прибегая преимущественно к деструктивной критике, реализующейся посредством речевых актов оценки, речевых актов насмешки / осмеяния, а также возражения, ироничных высказываний, саркастических замечаний. Уровень эмоциональности варьируется от среднего до высокого, суждения отличаются повышенной категоричностью и умеренным уровнем информативности, что объясняется отсутствием веской аргументации. В

качестве мотивирующего фактора данного коммуникативного поведения выступает стремление к критическому оцениваю, желание привлечь внимание к недостающим сторонам приводимых доводов, что заставляет сомневаться в достоверности сообщаемой информации.

### **2.3.2.3. Коммуникативное поведение злостного скептика**

В данном параграфе приведём характеристику представителя наивысшей степени проявления иррационального типа сомнения, обозначенного нами как злостный скептик (или злостный отрицатель).

Действуя в рамках отобранного материала, взятого из художественной литературы и телепрограмм, выделим героев, наиболее ярко демонстрирующих черты интересующего нас типа скептика. К ним относятся: Эрнест Ренан (французский философ и писатель, историк религии, семитолог, к убеждениям которого обращается Л. Шестов в произведении «Логика религиозного творчества (Памяти Уильяма Джемса)»), Игнатий (пожилой слуга, герой рассказа К. Станюковича «Тяжелый сон»), Степан Захарыч Козелков (бездельник и невежда из рассказа А. Аверченко «Скептик»), Африкан Семенович Пигасов (герой романа И. Тургенева «Рудин»), Петров (фотограф, персонаж рассказа А. Куприна «Дочь великого Барнума»), Сергей Сафронов (иллюзионист и ведущий телепроекта «Битва экстрасенсов»). Справедливости ради, скажем, что С. Сафронов не является постоянным носителем черт злостного скептика, однако в некоторых ситуациях обнаруживает данные черты, что даёт нам возможность использовать обнаруженные примеры для иллюстрации злостного скептика.

Аналогично анализу предыдущих, предложенных нами типов скептиков (скептик-прагматик, скептик-критик), главным условием включения персонажей в последующий процесс исследования

рассматриваемого типа скептика считаются их способы экспликации в данном качестве

а) другими участниками коммуникации:

(1) *Но Дарья Михайловна захлопала в ладоши, воскликнула: «Браво, браво, разбит Пигасов, разбит!» – и тихонько вынула шляпу из рук Рудина.*

*– Погодите радоваться, сударыня: успеете! – заговорил с досадой Пигасов. – Недостаточно сказать с видом превосходства острое словцо: надобно доказать, опровергнуть... Мы отбились от предмета спора.*

*– Позвольте, – хладнокровно заметил Рудин, – дело очень просто. Вы не верите в пользу общих рассуждений, вы не верите в убеждения...*

*– Не верю, не верю, ни во что не верю.*

*– Очень хорошо. Вы скептик.*

*– Не вижу необходимости употреблять такое учёное слово. Впрочем...*

*– Не перебивайте же! – вмешалась Дарья Михайловна (И. Тургенев. Рудин. НКРЯ).*

б) авторской ремаркой / описанием:

(2) *Друзья позавтракали, и за копчушками, жареными на масле, с пивом Пикколо рассказывал фотографу о приезде Барнума и всю историю о его поездке с дочерью по Европе. **Петров был по натуре скептик. Он махнул рукою и сказал коротко: «Чушь»** (А. Куприн. Дочь великого Барнума. НКРЯ).*

(3) *Даже **новейшие скептики**, у которых за плечами двухтысячелетний опыт философского исследования – в этом отношении ничему не научились и – увы! – ничего не забыли. Я напомним читателю замечательное предисловие Ренана к 13-му изданию его «Жизни Христа». Как известно, все считают Ренана **крайним скептиком**, и он сам тоже был **глубоко убежден, что усомнился решительно во всём, в чём только можно сомневаться**. Он был так уверен, что его метод исторического исследования абсолютно непогрешим! Другие историки преследуют субъективные цели, они пишут ad*

*probandum, он же исключительно ad narrandum. Но немного внимания, и в том же предисловии подметите, что Ренану свойственна такая же «идеалистическая» предвзятость в воззрениях, как и всякому другому смертному* (Л. Шестов. Логика религиозного творчества (Памяти Уильяма Джемса). НКРЯ).

Руководствуясь предложенным ранее алгоритмом исследования представителей скептического сомнения, охарактеризуем особенности коммуникативного поведения интересующего нас типа скептически ориентированной личности.

### 1. Коммуникативно-стратегический фактор.

Исследуя коммуникативную деятельность злостного скептика, отметим, что данный тип личности склонен проявлять немногословность, которая реализуется в виде отдельных простых реплик, способных ярко отображать отношение коммуниканта к происходящей ситуации или сообщаемой информации, вследствие чего столь слабая речевая активность делает асимметрию диалогического взаимодействия весьма очевидной. Доказательством сказанного могут служить приведённые выше примеры (1) и (2), в которых дискурсивная активность героев минимальна.

Как видно из данных примеров, сторонник экстремального типа сомнения преимущественно склонен отрицать истинность выдвигаемой точки зрения, при этом, не предоставляя никакого подтверждения принимаемой им позиции, считая свою точку зрения единственно верной и неопровержимой. Кроме того, анализируя данную поведенческую модель, мы приходим к выводу, что коммуникант, практикующий подобную манеру общения, не обладает достаточной компетенцией в обсуждаемых вопросах. Данный тип скептика не прибегает к развернутой аргументации, не использует логических рассуждений и доводов, не обосновывает свою позицию, как это можно было наблюдать у рационального типа скептика. Возможно, поэтому складывается впечатление, что основным мотивом его коммуникативного поведения является отнюдь не поиск истины, не

критическая оценка позиции оппонента, а отрицание ради отрицания, которое, не исключено, имеет глубинные психологические мотивы, но поверхностно он ведёт себя в соответствии с принципом «а Баба Яга против».

Думается, что одним из ведущих мотивов коммуникативного поведения приверженца наивысшей степени скептического сомнения не в последнюю очередь является его повышенное желание произвести впечатление на окружающих, в том числе эпатировать их.

Следующий пример приводится нами в достаточно объемной форме, поскольку на наш взгляд, является в большой степени показательным для демонстрации злостного отрицателя.

*(4) – Как вам сказать. Что-то в нем есть такое, что, действительно, отличает его среди других индивидов нашего богоспасаемого болота. Есть в нем настоящая желчь, скептицизм, чутье и вкус. Он тонок, беспощаден в своих характеристиках, и у дам пользуется даже некоторым успехом, как, вообще, всё, что выдаётся над уровнем. Любопытный человек, советую познакомиться. <...>*

*– Кто?*

*- Да Степан же Захарыч. В нем есть что-то такое, Вы знаете, его многие ненавидят, но все боятся. Да вот он сам. Видите он всегда приходит позже. Хотите, я вас познакомлю?*

*Заинтересованный, я поспешил навстречу этому неразгаданному, удивительному человеку, который покори́л весь Змиев.*

*Стеша Козелков узнал меня сразу, но встретил серьёзно, с большим достоинством.*

*– Ну, здравствуйте, здравствуйте, – солидно пробасил он. – Как у вас там, в Петербурге?*

*– Да что ж у нас? Переглядыванием занимаемся.*

*Он поднял брови:*

– То-есть?..

– Да так: Петербург с надеждой поглядывает на провинцию, а провинция на Петербург. Так и переглядываемся.

– **Серо!** – веско сказал Козелков.

– Что-о?

– **Серо!**

– Что серо?

– **Сказано серо. Неостроумно.**

– Браво, Степан Захарыч, – сказал фельдшер. – Он не даст змиевцев в обиду.

– Да, – подхватил кто-то. – Этот не ударит лицом в грязь!

Я смущенно глядел на Козелкова, а он расправил бороду и спросил:

– Женаты?

– Нет.

– Почему?

– Да знаете, как сказал один древний мудрец: не женишься, будешь жить, как человек, а умрешь, как собака; женишься, проживешь, как собака, зато умрешь, как человек. Вот я еще и не остановил выбора ни на одном из этих способов смерти.

Козелков выслушал меня с некоторым оттенком превосходства и, подумав, сказал критически:

– **Серо!**

– Да. Уж вы с ним не спорьте, – сказал хозяин дома, беря меня за талию. – На него угодить трудненько. Заклюет! Пойдемте лучше выпьем водки, Степан Захарыч! Рюмочку водки, а?

– Водка? – поморщился Стеша. – Серо!

– Ну, уж вы скептик известный. Раскритикуете всё так, что живого места не останется.



*Эх, Стеша, горько подумал я, плетясь за ними в столовую. Хоть бы из благодарности ты меня пощадил. За словцо-то. Ведь я же обронил.*

*Но Стеша и за ужином был беспощаден.*

– **Серо!** – кричал он скептически (А. Аверченко. Скептик).

Частотно используемая скептиком оценочная характеристика «Серо», заимствованная им у автора, однажды применившего её в разговоре, по сути маскирующая скудость ума героя, воспринимается окружающими как проявление критического разума «известного скептика».

Несмотря на то, что в данном примере герой А. Аверченко представлен в пародируемом и в несколько преувеличенном виде, мы можем рассмотреть главные черты, создающие портрет сторонника наивысшей степени проявления скептического сомнения, а именно, неприятие мнения окружающих, крайняя степень неверия, немногословность, резкость по отношению к суждениям окружающих, желание выделиться на фоне других.

## 2. Прагматический фактор.

Напомним, что отличительной чертой коммуникации злого скептика выступает его низкая степень проявляемой речевой активности с преимущественным содержанием одиночных отрицательно маркированных реплик, которые с позиции прагмалингвистического учения реализуются в виде речевых актов негативной оценки и отрицания.

Так, отобранный фактический материал содержит немало речевых актов негативной оценки, которые эксплицируются при помощи таких лексическо-грамматических средств, как:

### а) существительное

*Петров был по натуре скептик. Он махнул рукою и сказал коротко: «Чушь»* (А. Куприн. Дочь великого Барнума. НКРЯ).

### б) наречие

– **Серо!** – веско сказал Козелков (А. Аверченко. Скептик).

в) частица *якобы*, придающая высказыванию модальность недостоверности и сомнительности

(5) С. Сафронов: ***Якобы** фантом ему сказал / чтобы я завязывал с алкоголем <...>*

С. Сафронов: *Его это **якобы** принюхивание / его взгляды / его рычание/ Всё это может быть действительно ему необходимо для того, чтобы общаться с фантомами и миром мертвых и т.д./ **Я в это просто не верю** / Это актер / надо не забывать это / Он сам это сказал («Битва экстрасенсов», 14-й сезон, 19 выпуск).*

Заметим, что встречаются примеры, сочетающие в себе речевые акты негативной оценки и речевые акты несогласия, как это представлено в предыдущем примере (5), а также в следующей ситуации:

(6) *Нечего и говорить, что Игнатий, уже не пользовавшийся прежним привилегированным положением, трусил мягкой, но строгой молодой барыни и, почтительный, в душе не терпел Веру Борисовну. Немало видел он разных «мерзостей», как называл он семейные дразги, в разных домах, в которых служил и лакеем и камердинером. И сам неудачно выбравший себе жену и брошенный ею, Игнатий был большой скептик в суждениях о семейном счастье и лукавстве и коварстве женщин и не очень-то верил в Веру Борисовну. Несмотря на её неустанную внимательность к мужу и заботы о Скворцове, Игнатий всё-таки подозревал, что эта всегда спокойная тихоня показывает себя примерной женой по расчёту и ведёт свою «линию», форменно околпачивая своего не очень-то из себя казистого и «обалдевшего» от любви супруга. «Наверное, путается на стороне с молодым любовником!» – думал Игнатий (К. Станюкович. Тяжелый сон. НКРЯ).*

Данный пример иллюстрирует негативное отношение злостного скептика к оппоненту, что находит отражение в таких коннотативно-окрашенных средствах экспликации, как существительное «мерзость» при характеристике семейных проблем, прилагательное «обалдевший» в описании влюбленного человека. Помимо этого, скептик прибегает к отрицанию очевидного факта (проявление постоянного внимания и заботы

супруги как подтверждение верности мужу и незаинтересованности в других мужчинах) по причине однажды пережитого негативного опыта и, как следствие, сформировавшегося чрезмерного недоверия ко всему женскому полу.

Но в ряде проанализированных нами случаев выявленные речевые акты несогласия представлены категоричными заявлениями героев, например, Сергея Сафронова:

*Ну / я не верю в фантомов / Я в это просто не верю* («Битва экстрасенсов», 14-й сезон, 19 выпуск)

и Африкана Семеновича Пигасова:

*Не верю, не верю, ни во что не верю* (И. С. Тургенев. Рудин. НКРЯ).

3. Дискурсивный фактор.

1) степень эмоциональности / рациональности.

Уровень эмоциональной экспрессивности злого скептика можно охарактеризовать как высокий, при этом встречаются случаи более сдержанного выражения несогласия данного типа скептически ориентированной личности с мнением собеседника. Как это показано в примере (2).

Остальные ситуации свидетельствуют о высокой степени эмоциональности злого скептика, которая выражается в многократном повторе реплик, например:

– *Не верю, не верю, ни во что не верю* (И. С. Тургенев. Рудин. НКРЯ);

– *Серо!* – кричал он скептически (А. Аверченко. Скептик).

Заметим, что степень рациональности скептика-экстремала снижена или совсем отсутствует, что объясняется, прежде всего, мотивом вступления злого скептика в коммуникацию, а именно, желанием произвести впечатление, а не докопаться до истины (см. примеры (1), (2), (4) и др.). Одним из ярких примеров выступает речь Сергея Сафронова, направленная на разоблачение участника 14-го сезона телепроекта «Битва экстрасенсов» Александра Шепса. Коммуникативная деятельность одного из ведущих

программы С. Сафронова в высшей степени эмоционально маркирована и содержит ложные аргументы, нацеленные на уничтожение противника. При этом сомнению подвергаются все вербальные и невербальные действия участника битвы – методика работы, его манера и полученные результаты.

С. Сафронов: ***Ну / я не верю в фантомов***

С. Сафронов: *Якобы фантом ему сказал / чтобы я завязывал с алкоголем*

Голос за кадром: *Сам Сергей был в ярости и не скрывал это*

С. Сафронов: *Александр начал говорить про меня настолько личные вещи / что если честно меня привели в бешенство / Но это факты или нет? / Нет!*

Голос за кадром: *Было ясно / началась война*

Голос за кадром: *А вот скептик слезам Александра не верил / Ведь он вообще считал / что все / что не делает молодой человек / это игра на публику.*

С. Сафронов: *Это его якобы принюхивание / его взгляды / его рычание / Всё это может быть действительно ему необходимо для того / чтобы общаться с фантомами и миром мертвых и т.д. / **Я в это просто не верю / Это актер / надо не забывать это / Он сам это сказал***

Голос за кадром: *То, что Саша учился в театральном институте / он это действительно не скрывал*

А. Шепс: *Не думаю / что у меня какое-то количество актерских данных / Я проучился год / потом меня / к счастью / выгнали*

Голос за кадром: *А это его однокурсники / Им есть, что вспомнить <...>*

Голос за кадром: ***Но в рассказы очевидцев скептик никогда не верил***

С. Сафронов: *А мне рассказали / что Шепс вот так вот глаз достал / проглотил в рот / и из носа вот так вот / и обратно вставил / **Мне так сказали***

Голос за кадром: *Чтобы его враг не становился лучше на каждой неделе / Сафронов шёл на разные уловки*

С. Сафронов: *Мне интересно смотреть не на тех профессионалов и мастеров / кто уже подготовленные пришли на проект / а на тех / кто развивается*

Голос за кадром: *Устав бороться с популярностью медиума / Сафронов предлагает **выгнать его без всяких причин***

С. Сафронов: *Я понимаю / что его гипнотический голос / его фантастический взгляд / влияет на мнение женщин / но мне просто неинтересно за ним наблюдать*

М. Башаров: *Это ты к чему сейчас говоришь?*

С. Сафронов: *А к тому / что может / попрощаться с Шенсом?*

М. Башаров: *Ты знаешь / что сейчас происходит на Украине / Ты хочешь, чтобы у нас то же самое прошло / Чтоб люди вышли на площади с портретами Александра Шенса?*

Голос за кадром: *Поняв, что номер не пройдёт / скептик приготовился нанести последний удар / Это было на решающем испытании «Поиск» / Перед приходом Шенса **втайне от всех он запер ворота, ведущие к ангару / где был спрятан человек / чтобы медиум туда просто не смог попасть.***

О том, что известный скептик – деструктивный тип личности, свидетельствует и его поведение, открытые действия, препятствующие успешному прохождению испытания. При этом Сафронов не приводит ни одного аргументированного подтверждения своей позиции, все комментарии сводятся к голому отрицанию: *Я в это просто не верю / мне просто неинтересно за ним наблюдать / Но это факты или нет? – нет!*

Эмоциональность подтверждается использованием желчных выражений или язвительно-саркастической тональностью, которая проявляется не только у С. Сафронова, но и у таких героев, как Степан Захарыч Козелков и Игнатий.

2) степень категоричности выражается в уверенности в своих словах / в собственной правоте, недопущении другой точки зрения / мнения.

Категоричность злостного скептика, согласно результатам исследования практического материала, достигает высокого уровня, потому как основу коммуникативной деятельности приверженца наивысшей степени скептицизма составляет крайнее несогласие с точкой зрения оппонента, как представлено в примерах (1), (4), (5), что ещё раз доказывает, что коммуникативную активность злостного скептика можно в целом охарактеризовать как «ядовитое безверие».

3) степень информативности / фатичности

Мотивируя свою речевую деятельность возможностью самопрезентации, сторонник экстремального скептического сомнения при вступлении в коммуникацию проявляет низкий уровень информативности, оперируя односложными фразами выражения отношения к получаемой информации (см., в частности, примеры (1), (2), (4) и под.) или же апеллируя к ложным доводам с целью не только произвести впечатление, граничащее с эпатажем, но и нанести вред собеседнику, как это представлено в примере (4). Также злостный скептик преимущественно демонстрирует некоторую отстраненность в общении, выражающуюся в слабой коммуникативной активности и видимой отрешенности от темы обсуждения, что позволяет говорить о низкой информативности либо об её отсутствии в речи злостного отрицателя.

4) степень конфликтности.

Хотя сам скептик склонен испытывать негативные эмоции по отношению к своему собеседнику, а именно, выражать отсутствие симпатии, крайнюю подозрительность, высокомерие, что подтверждается ранее представленными примерами (примеры (4), (5), (6) и др.), коммуникативное поведение приверженца наивысшей степени скептицизма можно считать конфликтогенным, поскольку оно способно вызывать у окружающих негативные эмоции: – *Да. Уж вы с ним не спорьте, - сказал хозяин дома,*

*беря меня за талию. – На него угодить трудненько. Заклюет!*  
(А. Аверченко. Скептик);

*(7) – Тот вон, что повыше, – это Подходцев. У этого человека нет ничего святого – иногда он способен обидеть даже меня... Он – скептик, атеист, мистификатор и в затруднительных случаях проявляет ту спокойную наглость, которая так часто вывозит в жизни. Пальца ему в рот не кладите – не потому, что он его откусит, а вообще – не заслуживает он этого. Тот тупой смешок, который корчит его сейчас, как бересту на огне, – для него обычный. Положительные качества у него, конечно, есть. Но рядом со мной он бледнеет* (А. Аверченко. Подходцев и двое других. НКРЯ).

Таким образом, данный тип скептического коммуникативного поведения характеризуется высокой степенью категоричности, которая сопровождается немногословностью и отсутствием веских доводов при выражении точки зрения, что обусловлено, прежде всего, желанием всё отрицать. В основе подобного рода отрицания могут лежать различные психологические причины (от мести до стремления произвести впечатление на окружающих, в том числе эпатировать их). К тому же, представленному типу поведения соответствует преимущественно высокий уровень эмоциональной экспрессии, степень рациональности низкая или равняется нулю, что позволяет судить об отсутствии высоких интеллектуальных способностей приверженцев экстремального типа скептического сомнения. Кроме того, речевое поведение злостного скептика отличается повышенной конфликтностью. Заметим, что обладающий деструктивным потенциалом и не ориентированный на гармоничное коммуникативное взаимодействие, носитель экстремального сомнения встречается значительно реже других типов скептиков. При этом подобное скептическое поведение скорее характеризует некое ситуативное проявление коммуникативной деятельности скептика.

Резюмируя, скажем, что высказанные в первой главе предположения об отнесении скептиков к определенному типу личности в целом подтвердились. Скептик-прагматик представляет собой кооперативный рационально-аналитический тип коммуникативной личности, скептик-критик и злостный скептик выступают некооперативными типами личности с конфликтогенным потенциалом, при этом природа их конфликтогенности отличается: скептик-критик демонстрирует в коммуникативном взаимодействии высокую степень эмоциональности, обусловленную использованием большого количества отрицательно маркированных средств, а также просторечно-жаргонным стилем поведения. Злостный отрицатель демонстрирует игнорирование партнера по коммуникации и категоричное неприятие другой точки зрения.

В качестве обобщения полученных результатов приведём сравнительную характеристику коммуникативного поведения проанализированных типов скептиков в таблице № 1 (плюсом обозначено наличие выделенного параметра, минусом – его отсутствие).



## Характеристика типов скептиков

Коммуникативные факторы и параметры	Типы скептиков		
	<i>Скептик-прагматик</i>	<i>Скептик-критик</i>	<i>Злостный скептик</i>
<b>1. Коммуникативно-стратегический фактор</b>			
<i>Мотивация</i>	поиск истины	критическая оценка позиции собеседника	отрицание ради отрицания
<i>коммуникативная активность</i>	высокая	высокая / средняя	низкая
<b>2. Прагматический фактор</b>			
<i>РА оценки</i>	-	+	+/-
<i>аргументативные РА</i>	+	+/-	-
<i>РА согласия / несогласия</i>	РА несогласия, возможны РА согласия	РА несогласия	категоричное несогласие
<b>3. Дискурсивный фактор</b>			
<i>степень эмоциональности / рациональности</i>	преобладает рациональность	высокая степень эмоциональности (наличие рациональности)	отсутствие рациональности (наличие эмоциональности)
<i>степень категоричности</i>	низкая	средняя	высокая
<i>степень информативности / фатичности</i>	высокая	средняя	низкая/отсутствует
<i>степень конфликтности</i>	низкая	высокая	высокая

Безусловно, проанализированными типами не исчерпывается всё многообразие скептического поведения, некоторые типы личности занимают промежуточное положение в выделенной нами классификации скептиков.

В частности, такой персонаж, как Фома неверующий тяготеет к двум типам скептиков. С одной стороны, с точки зрения заинтересованности в рациональном объяснении фактов и эмпирическом подтверждении получаемой информации он ближе к скептику-прагматику, с другой стороны, с точки зрения категоричного отрицания очевидных фактов он схож со злостным отрицателем. Например:

[Собеседница1, жен] ***Всё равно не факт!***

[Собеседница2, жен] *прямо Фома неверующий какой-то*

(Разговор в баре // Из коллекции НКРЯ, 2006);

– *Брехня это всё. – Вот ты, Степан, чисто как Фома неверующий!* – *обозлился Дегтярев («Неделя». Жизнь и веселые приключения Антихриста Кузи // Известия, 2012.07.24).*

Кроме того, не исключено, что при более детальном рассмотрении можно будет дифференцировать близкие по своей сути типы скептика-критика и скептика-циника, что может составить перспективу исследования.

## **ВЫВОДЫ ПО ВТОРОЙ ГЛАВЕ**

В результате проведенного в данной главе исследования мы пришли к следующим выводам.

1. Опрос респондентов доказал, что скептик является узнаваемым представителем группы коммуникативных личностей, выделяемым по особенностям коммуникативного поведения, основу которого составляют сомнение и недоверие. В языковом сознании носителей русского языка существует представление о том, что скептику присущи такие черты, как пессимизм, замкнутость, трусость, это частично коррелирует с составленным ранее психологическим портретом скептика.

2. Типология скептиков, выделяемая на основе анализа градации видов скептического сомнения (умеренная, высокая, экстремальная), включает три вида коммуникативных личностей: скептик-прагматик, скептик-критик, злостный скептик. Обоснованность выделения данных типов подтверждается анкетированием и данными анализа сочетаемости и контекстов рефлексии номинации «скептик».

3. Анализ сочетаемости и рефлексии позволил сделать вывод о следующих характеристиках коммуникативного поведения скептика: он является обладателем незаурядных интеллектуальных способностей, эрудит, имеющий потребность анализировать и философствовать на различные темы. При этом скептическое поведение или является постоянным (как отражение определенных черт характера), или может быть ситуативно обусловленным. Скептик наиболее часто предстает как пожилой, обладающий богатым жизненным опытом человек или же представитель интеллигентной профессии – ученого, врача, адвоката, редактора. В процессе коммуникации скептик проявляет себя как некооперативный тип в связи с присущей ему мизантропией, эмоциональной холодностью и пессимизмом, а также частой апелляцией к острой критике, иронии, сарказму, язвительности и цинизму. Отношение социума к скептику амбивалентное.

4. Описание особенностей коммуникативного поведения типов скептиков опирается на разработанную схему анализа.

Ведущим мотивом коммуникативной деятельности скептика-прагматика выступает стремление докопаться до истины. Коммуникативно активному типу скептика свойственна доказательность, оценивание, анализ, вследствие чего в процессе коммуникации скептик-прагматик оперирует преимущественно аргументативными речевыми актами, речевыми актами оценки, согласия-несогласия, вопроса. Коммуникативное поведение скептика-прагматика характеризуется преимущественно рациональностью, умеренной степенью эмоциональности, высокой степенью информативности, низкой степенью категоричности и конфликтности.

Коммуникативное поведение скептика-критика мотивировано стремлением к критическому оцениванию, желанием привлечь внимание к недостающим сторонам приводимых доводов, отличается сдержанностью, умеренной коммуникативной активностью в виде конструктивной или (преимущественно) деструктивной критики. В качестве средств реализации коммуникативных намерений скептика выступают речевые акты оценки, возражения, ироничные высказывания, саркастические замечания и речевые акты насмешки / осмеяния. Уровень эмоциональности выражаемых суждений варьируется от среднего до высокого, высказывания характеризуются повышенной степенью категоричности с умеренным уровнем информативности, что подтверждается отсутствием убедительных доводов в поддержку выражаемой скептиком-критиком точки зрения.

Коммуникативную деятельность злостного скептика, обусловленную желанием всё отрицать, отличает отсутствие конструктивного диалога, высокая степень категоричности, сопровождаемая немногословностью и дефицитом веских доводов при изложении своей позиции, что не способствует созданию гармоничных отношений. Ему присущ в основном высокий уровень эмоциональной экспрессии, степень рациональности низкая или стремится к нулю. Носитель экстремального сомнения встречается значительно реже других типов скептиков.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью настоящего диссертационного исследования было выявить и проанализировать особенности коммуникативного поведения скептика как коммуникативной личности.

В первой главе в результате рассмотрения понятий «коммуникативное поведение» и «коммуникативная личность» и их трактовок мы определили дискурсивно-ориентированный подход к изучению языковой личности как релевантный для целей настоящего исследования. Наличие у человека имманентной способности к сомнению как неотъемлемой части его интеллектуальной деятельности обуславливает возможность выделить особый тип коммуникативного поведения – дискурс сомнения и сфокусировать внимание на изучении человека сомневающегося или скептика – коммуникативной личности, практикующей данный тип поведения и узнаваемой по его особенностям.

Обращение к рассмотрению феномена скептицизма с различных исследовательских позиций продемонстрировало, что в философии скептицизм представляется в виде самостоятельного, функционирующего независимого от других философских воззрений, направления. Скептицизм непосредственно связан с познанием, в процессе которого играет амбивалентную роль: с одной стороны, выражает сомнение в познавательных возможностях человека и истинности его познания, с другой – содействует накоплению фонда новых знаний и верификации уже имеющихся.

Скептицизм в религиозном аспекте связан с понятием «вера» и объективируется в трёх типах личности – игтеиста, атеиста и агностика, варьируемых по степени неверия и отрицания существования божественной силы, а также вероятности постижения истины. С религиозным аспектом непосредственно связан персонаж «Фома неверующий», который в обыденном представлении носителей русской лингвокультуры осознается как недоверчивый, сомневающийся человек.

Психологическое обоснование скептицизма позволило выделить релевантные признаки скептической личности, на основе которых строится довольно противоречивый психологический образ скептика. Подверженный меланхолии скептик чаще всего демонстрирует недоверчивость, цинизм, открытость, любознательность, активность в стремлении докопаться до истины, а также склонен проявлять пассивность и нежелание быть убеждённым, критичность, пессимизм, замкнутость, скрытность, обидчивость, бескомпромиссность. Мотивационную основу подобного типа поведения составляют отрицательные эмоции: страх, подозрительность и боязнь плохого отношения.

Лингвистическое рассмотрение скептицизма послужило началом выделения набора дифференциальных признаков понятия «скептик». Обнаруживая связь с мыслительной деятельностью человека, с истинностью / достоверностью информации, скептицизм предстает как абстрактная логическая категория, которая конкретизируется с помощью ассоциативно близких понятий «сомнение» и «недоверие». Выявленные смысловые признаки образуют мотивационную основу скептического коммуникативного поведения и конструируют содержательный минимум понятия «скептик»: человек, выражающий сомнение / недоверие к информации / говорящему, мотивируемое критичностью, подозрением в отсутствии честности, искренности, верности, подверженностью предрассудкам и предубеждениям.

Результаты анкетирования, представленные во второй главе, подтвердили данный вывод, равно как и факт, что скептик относится к узнаваемому типу коммуникативной личности, а также показали, что в наивно-бытовом представлении носителей русской лингвокультуры скептик наделен такими качествами, как пессимизм, замкнутость, трусость, что соотносится с представленным ранее психологическим портретом скептика.

Опираясь на анализ градации видов скептического сомнения (умеренная, высокая, экстремальная), мы выделили три вида скептиков,

каждый из которых соотносится с одним из уровней сомнения: скептик-прагматик, скептик-критик, злостный скептик. Опрос респондентов и данные анализа сочетаемости и контекстов рефлексии номинации «скептик» доказывают состоятельность выдвинутой классификации.

На основе результатов анализа сочетаемости и рефлексии выявлены характерные черты коммуникативного поведения скептика, среди которых выделяются, с одной стороны, незаурядные интеллектуальные способности, эрудиция, потребность анализировать и философствовать на различные темы, с другой – в коммуникативном взаимодействии скептик реализует себя как некооперативный тип личности, прибегающий к острой критике, иронии, сарказму, позволяющий себе язвительные замечания и проявляющий цинизм. Полученные данные объясняют амбивалентное отношение к скептикам со стороны социума.

В работе предложен подход к описанию коммуникативной личности «скептик» с позиций теории коммуникативного поведения. Коммуникативное поведение типов скептиков описывается на базе следующих факторов и параметров: коммуникативно-стратегический фактор общения, включающий в себя такие параметры, как коммуникативная активность и мотивация; прагматический фактор общения, основу которого составляют типичные для коммуникативного поведения скептика речевые акты (оценки, аргументативные речевые акты и речевые акты согласия / несогласия); дискурсивный фактор общения, характеризуемый следующими параметрами: степень эмоциональности / рациональности, степень категоричности, степень информативности / фатичности, степень конфликтности. Предложенные параметры описания коммуникативного поведения скептиков могут быть использованы для описания других типов коммуникативных личностей.

Все выделенные коммуникативные типы скептиков обладают как интегральными, так и дифференциальными признаками. К интегральным признакам относится в первую очередь практикуемое недоверие к получаемой информации, фактам и сомнение в их достоверности / истинности.

Одним из основных дифференциальных признаков типов скептиков является мотивация их коммуникативного поведения: основу мотивации коммуникативной деятельности скептика-прагматика составляет стремление докопаться до истины, мотивационный фактор коммуникативной деятельности скептика-критика заключается в его приверженности к критическому оцениванию, желанию привлечь внимание к недостающим сторонам приводимых доводов, коммуникативная деятельность злостного скептика мотивирована желанием всё отрицать.

С точки зрения степени участия в коммуникативном взаимодействии наибольшую коммуникативную активность проявляет скептик-прагматик, наименьшую – злостный скептик, скептик-критик отличается умеренной коммуникативной активностью в виде конструктивной или (преимущественно) деструктивной критики.

Мотивация и параметр коммуникативной активности обуславливает выбор речевых актов и частотность их использования: скептик-прагматик оперирует преимущественно аргументативными речевыми актами, речевыми актами оценки, несогласия и согласия, задаётся большим количеством вопросов, реализуя тем самым присущий ему рациональный (конструктивный) тип сомнения, используя доказательность, оценивание и анализ. Скептик-критик прибегает к речевым актам оценки, возражениям, ироничным высказываниям, саркастическим замечаниям и речевым актам насмешки / осмеяния в качестве средства объективации ведущей коммуникативной цели. Поведение злостного скептика характеризуется отсутствием конструктивного диалога, сопровождается немногословностью и недостатком веской аргументации при выражении своей точки зрения.

Дискурсивный фактор позволил установить, что отличительной чертой коммуникативной деятельности скептика-прагматика выступает преимущественно рациональность, умеренная степень эмоциональности, высокая степень информативности, низкая степень категоричности и конфликтности. Диапазон выражаемых скептиком-критиком в процессе



общения эмоций составляет шкалу от среднего уровня до высокого, суждения отличаются повышенной степенью категоричности со средним уровнем информативности, что объясняется отсутствием неопровержимых доказательств, подкрепляющих занимаемую им позицию. Коммуникативное поведение злостного скептика отличается высокой степенью категоричности, что препятствует становлению гармоничных отношений между коммуникантами. Уровень эмоциональности злостного скептика зачастую достигает высокой отметки, при этом степень рациональности низкая или стремится к нулю. Носитель экстремального типа сомнения встречается значительно реже других типов скептиков.

Перспективы исследования включают анализ коммуникативного поведения других типов коммуникативных личностей, практикующих скептическое поведение. Небезынтересным нам представляется более глубокое изучение персонажа «Фома неверующий». Безусловно, перспективным представляется также изучение лингвокультурной специфики коммуникативного поведения скептиков.

**БИБЛИОГРАФИЯ**

1. Аксиологическая лингвистика: лингвокультурные типажи: сб. науч. тр. / под ред. В.И. Карасика. – Волгоград: Парадигма, 2005. – 310 с.
2. Алефиренко Н.Ф. Речевой жанр, дискурс и культура // Жанры речи: сб. науч. ст. – Саратов: Издательский центр «Наука», 2007. – Вып. 5. Жанр и культура. – С. 44–55.
3. Американское коммуникативное поведение / под ред. И.А. Стернина и М.А. Стерниной. – Воронеж: ВГУ-МИОН, 2001. – 224 с.
4. Антонова Л.Е. Языковое воплощение дискомфортных эмоций в современном русском языке (на примере стыда и сомнения) // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2007. – Т. 17. – № 43–1. – С. 21–27.
5. Арутюнова Н.Д. Типы языковых значений. Оценка. Событие. Факт. – М.: Наука, 1988. – 341 с.
6. Арутюнова Н.Д. Речеповеденческие акты и истинность // Человеческий фактор в языке. Коммуникация. Модальность. Дейксис. – М.: Наука, 1992. – С. 6–39.
7. Арутюнян И.Ю. Прагматические условия реализации речевого акта оценки (на материале российских газетных текстов) // Образование и наука в современных условиях, 2015. – № 4 (5). – С. 239–242.
8. Бакумова Е.В. Ролевая структура политического дискурса: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Елена Владимировна Бакумова. – Волгоград, 2002. – 200 с.
9. Баранов А.Г. Функционально-прагматическая концепция текста. – Ростов-на-Дону: Изд. Рост. ун-та, 1993. – 182 с.
10. Баранов А.Г. Семиологический подход к личности // Языковая личность: проблемы обозначения и понимания: тезисы докладов науч. конф. – Волгоград, 1997. – С. 17–18.

11. Баранов А.Н. Эксплицитный модус в аргументативном диалоге // Пропозициональные предикаты в логическом и лингвистическом аспекте. – М., 1987. – С. 13–16.
12. Баранов А.Н. Лингвистическая теория аргументации (когнитивный подход): автореф. дис. ... д-ра филол. наук: 10.02.01; 10.02.19 / Анатолий Николаевич Баранов. – Москва, 1990. – 48 с.
13. Белый К. Конструктивная и деструктивная критика. Как реагировать? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fingeniy.com/konstruktivnaya-i-destruktivnaya-kritika-kak-reagirovat/> (дата обращения: 17.04.2016).
14. Беспалов Б.И. Типы и стили психологического мышления в связи с критериями научности психологических теорий. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://flogiston.ru/articles/general/bespalov> (дата обращения: 27.07.2014).
15. Беспмятнова Г.Н. Языковая личность телевизионного ведущего: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01 / Галина Николаевна Беспмятнова. – Воронеж, 1994. – 19 с.
16. Богин Г.И. Речевой жанр как средство индивидуации // Жанры речи. – Саратов: Изд-во гос. уч-науч. центра «Колледж», 1997. – С. 12–23.
17. Богин Г.И. Обретение способности понимать: Введение в герменевтику, 2001 [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://sbiblio.com/biblio/archive/bogin\\_obretenie/default.aspx](http://sbiblio.com/biblio/archive/bogin_obretenie/default.aspx) (дата обращения: 06.01.2014).
18. Бойко В.А. Сомнение и философская рефлексия // Сибирский философский журнал. – Новосибирск: Новосибирский национальный исследовательский государственный университет, 2006. –Том 4. – № 2 – С. 33–37.
19. Борисова И.Н. Русский разговорный диалог: Структура и динамика: монография. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 320 с.

20. Буглак С.И. Модальные слова и частицы как средство выражения подтверждения или опровержения достоверности сообщаемого // Рус. язык в шк., 1990. – №2. – С. 82–87.
21. Варфоломеева И.В., Кулемина К.В. Некоторые особенности речевого акта несогласия // Альманах современной науки и образования. – Тамбов: Грамота, 2008. – № 8 (15): в 2-х ч. – Ч. II. – С. 18–20.
22. Васильев Л.М. Семантическая категория оценки и оценочные предикаты // Исследования по семантике: Семантические категории в русском языке: сб. науч. ст. / отв. ред. Р. М. Гайсина. – Уфа: БГУ, 1996. – 160 с.
23. Васильева Т.В. Неписанная философия Платона // Вопросы философии. – 1977. – № 11. – С.152–160.
24. Вепрева И.Т. Языковая рефлексия в постсоветскую эпоху. – М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2005. – 384 с.
25. Вежбицкая А. Язык. Культура. Познание / пер. с англ. – М.: Русские словари, 1996. – 416 с.
26. Виндельбанд В. История древней философии / пер. с нем. под ред. А.И. Введенского. – Киев: «Тандем», 1995. – 368 с.
27. Виноградов В.В. О художественной прозе. – М.Л.: Госиздат, 1930. – 190 с.
28. Виноградов В.В. Русский язык (Грамматическое учение о слове). – М.Л.: Учпедгиз, 1947. – 784 с.
29. Власова Т.М. Оценочные иллокутивные акты, реализованные с помощью невербальных средств общения // Гуманитарные исследования в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. – 2012. – № 1(17). – С. 153–161.
30. Волкова Я.А. Деструктивное общение в когнитивно-дискурсивном аспекте: монография. – Волгоград, 2014. – 303 с.
31. Вольф Е.М. Функциональная семантика оценки. – М.: Наука, 1985. – 228 с.

32. Гак В.Г. Семантическая структура слова как компонент семантической структуры высказывания // Семантическая структура слова. – М.: Наука, 1971. – С. 78–96.
33. Гак В.Т. Речевые рефлексии с речевыми словами // Логический анализ языка. Язык речевых действий. – М.: Наука, 1994. – С. 6–11.
34. Галактионова И.В. Средства выражения согласия / несогласия в русском языке: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01 / Ирина Владимировна Галактионова. – М., 1995. – 16 с.
35. Гассенди П. Парадоксальные упражнения против аристотеликов / пер. Г. Гурвиц, Н.А. Федорова, Е.А. Берковой // Гассенди П. Сочинения в 2-х томах. – Т.2. – М.: Мысль, 1968. – С. 5–396.
36. Герасимова И.А. Феномен аргументации // Эпистемология и философия науки, 2009. – Т. 21. – № 3. – С. 5–13.
37. Гоголина Т.В. ФСП сомнительности в современном русском языке: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01 / Татьяна Владимировна Гоголина. – Екатеринбург, 2000. – 146 с.
38. Головина Е.В. Структура уверенности и когнитивные стили: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01 / Елена Владимировна Головина. – Москва, 2006. – 26 с.
39. Гончарук С.И. О скептиках и скептицизме. – М.: Политиздат, 1967. – 128 с.
40. Горелов И.Н. Невербальные компоненты коммуникации. – М.: Наука, 1980. – 104 с.
41. Гуляева Е.В. Лингвокультурный типаж «американский адвокат»: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Евгения Вячеславовна Гуляева. – Волгоград, 2009. – 20 с.
42. Гусев Д.А. История и теория классического скептицизма. – М.: Прометей, 2005. – 160 с.
43. Дементьев В.В. Непрямая коммуникация. – М.: Гнозис, 2006. – 376 с.

44. Дёмушкина Т.Н. Согласие и несогласие как типы речевых актов в английской диалогической речи // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина, 2015. – № 1 (3). – С. 218–225.
45. Деревянская В.В. Лингвокультурный типаж «британский колониальный служащий»: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Виктория Венедиктовна Деревянская. – Волгоград, 2008. – 21 с.
46. Дмитриева О.А. Коммуникативный типаж «гусар» в зеркале русской культуры // Известия Волгоградского гос. пед. ун-та. – 2005. – № 3 – С. 27–33.
47. Дмитриевская М.А. Знание и достоверность // Прагматика и проблемы интенциональности: сб. науч. тр. Моск. пед. ин-т им. Потемкина, 1988. – С. 166–188.
48. Добрович А.Б. Воспитателю о психологии и психогигиене общения. – М.: Просвещение, 1987. – 207 с.
49. Доронина С.В. Концепт «Насмешка» и проблема юрислингвистической квалификации приемов высмеивания // Антропотекст-2: сб. науч. тр., посвященный 60-летию со дня рождения проф. Н.Д. Голева. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2006. – С. 28–36.
50. Залевская А.А. Введение в психолингвистику. – М.: Российский государственный гуманитарный университет, 1999. – 382 с.
51. Залевская А.А. Значение слова через призму эксперимента: монография. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2011. – 24 с.
52. Емельянова Л.Ю. Дискурс сомнения // Учёные записки. Электронный научный журнал Курского государственного университета, 2010(а). – № 3 (1). – С. 111–115.
53. Емельянова Л.Ю. Прагмасемантический аспект высказываний сомнения: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Любовь Юрьевна Емельянова. – Тверь, 2010(б). – 159 с.

54. Еемерен Ф., Гроотендорст Р. Аргументация, коммуникация и ошибки. – СПб.: Васильевский остров, 1992. – 208 с.
55. Еемерен Ф., Гроотендорст Р. Речевые акты в аргументативных дискуссиях. – СПб., 1994. – 238 с.
56. Ершова Н.Б. Особенности функционирования речевых актов негативной реакции // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 5–6 (27–28). – С. 296–299.
57. Жинкин Н.И. Речь как проводник информации. – М.: Наука, 1982. – 159 с.
58. Злобина И.С. Соотношение веры и сомнения в познании: дис. ... канд. филол. наук: 09.00.01 / Ирина Сергеевна Злобина. – Киров, 2009. – 182 с.
59. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. – М.: Эдиториал УРСС, 2003. – 288 с.
60. Калюжная Н.А. Проблема веры в контексте принципа доверия субъекту познания // Гуманитарные исследования. – Астрахань. – 2007. – № 1. – С. 5–10.
61. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепт, дискурс. – Волгоград: Перемена, 2002. – 477 с.
62. Карасик В.И. Американский супермен как коммуникативный типаж // Интенсивное обучение иностранным языкам: проблемы методики и лингвистики. – Волгоград, 2004. – Вып. 2. – С. 105–113.
63. Карасик В.И. Языковые ключи. – Волгоград: Парадигма, 2007. – 520 с.
64. Карасик В.И. Языковая кристаллизация смысла. – Волгоград: Парадигма, 2010. – 422 с.
65. Карасик В.И. Языковое проявление личности. – Волгоград: Парадигма, 2014. – 450 с.
66. Карасик В.И. Языковая спираль: ценности, знаки, мотивы. – Волгоград: Парадигма, 2015. – 432 с.
67. Караулов Ю.Н. Русская языковая личность и задачи её изучения. // Язык и личность. – М., 1989. – С. 3–8.

68. Караулов Ю.Н. Русский язык и языковая личность. – М.: Наука, 1987. – 264 с.
69. Кашкин В.Б. Введение в теорию коммуникации: уч. пособие. – Воронеж: Воронеж. гос. техн. ун-т, 2000. – 175 с.
70. Китайгородская М.В., Розанова Н.Н. Русский речевой портрет. Фонохрестоматия. – М.: Наука, 1995. – 128 с.
71. Кобрин О.А. Модусные категории как способы выражения субъективного отношения человека к высказыванию // Вопросы когнитивной лингвистики, 2006. – № 2. – С. 90–100.
72. Колшанский Г.В. Объективная картина мира в познании и языке / отв. ред. А.М. Шахнарович – М.: Едиториал УРСС, 2005. – 128 с.
73. Комм Я.Б. Прагматическая характеристика высказываний с эксплицитным модусом сомнения // Семантика и прагматика языковых единиц: сб. науч. тр. – Душанбе: Тадж. гос.ун-т, 1990. – С. 3–9.
74. Конечкая В.П. Социология коммуникации. – М.: Международный Университет Бизнеса и Управления, 1997. – 302 с.
75. Коноваленко И.В. Языковая личность в личностно-ориентированном конфликтном дискурсе // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – С. 44–47.
76. Копусь Т.Л. О роли дискурса сомнения при построении идентичности // Вестник ИГЛУ, 2010. – №02 (10) – С. 113–122.
77. Копусь Т.Л. Национальная специфика семантики субстантивов *doubt* и *uncertainty* в английском языке // Филологические науки. Вопросы теории и практики, 2011. – № 1. – С. 101–105.
78. Кочеткова Т.В. Языковая личность носителя элитарной речевой культуры (социолингвистический аспект) // Языковая личность: социолингвистические и эмотивные аспекты: сб. науч. тр. – Волгоград: Перемена, 1998. – С. 20–28.



79. Кравченко А.В. Что такое коммуникация? Очерк биокогнитивной философии языка // Прямая и непрямая коммуникация / ред. В.В. Дементьев. – Саратов: Колледж, 2003. – С. 27–39.
80. Красных В.В. «Свой» среди «чужих»: миф или реальность? – М.: ИТДГК «Гнозис», 2003. – 375 с.
81. Кульгавова Л.В. Значение говорящего на уровне слова и факторы, его обуславливающие // Язык в эпоху знаковой культуры. – Иркутск: ИГПИИЯ, 1996. – С. 77–78.
82. Кунина М.Н. Когнитивно-прагматические характеристики террористического дискурса: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. / Мария Николаевна Кунина. – Краснодар, 2001. – 23 с.
83. Купрейченко А.Б. Психология доверия и недоверия. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008. – 564 с.
84. Куртц П. Новый скептицизм: Исследование и надежное знание / пер. с англ. и предисл. В.А. Кувакина. – М.: Наука, 2005. – 360 с.
85. Лапшин И.И. Философия изобретения и изобретение в философии: введение в историю философии. – М.: Республика, 1999. – 399 с.
86. Ларина Т.В. Категория вежливости в английской и русской коммуникативных культурах. – М.: Изд-во Рос. ун-та дружбы народов, 2003. – 315 с.
87. Лауфер Н.И. Уверен и убежден: два типа эпистемических состояний // Логический анализ языка. Ментальные действия. – М.: Наука, 1993. – С. 105–110.
88. Лекторский В.А. Вера и знание в современной культуре // Вопросы философии. – 2007. – № 2. – С. 14–19.
89. Лем Н. Вера и сомнение. – Иерусалим, Швут Ами, 2000. – С. 13–21.
90. Леонтьева Т.В. Семантическая структура поля «Интеллект человека» в русском языке // Язык, система, личность. – Екатеринбург, 2003. – С. 113–120.

91. Логический анализ языка. Язык речевых действий: сб. науч. тр. / ред. Н.Д. Арутюнова. – М.: Наука, 1994. – 188 с.
92. Ломинина З.И. Когнитивно-прагматические характеристики текстов по экологии (предметная область «загрязнение среды»): автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Зоя Ильинична Ломинина. – Краснодар, 2000. – 23 с.
93. Ломоносов М.В. Краткое руководство к красноречию // Ломоносов М.В. Полн. собр. соч.: В 10 т. – М.-Л.: Изд-во АН СССР, 1952. – Т. 7. – С. 89–379.
94. Макарова Л.И. Лингвосемиотические и дискурсивные презентационные характеристики коммуникативного типажа «пижон»: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Людмила Игоревна Макарова. – Волгоград: Волгогр. гос. пед. ун-т, 2008. – 21с.
95. Мальцева А.П. Сомнение как философско-методологическая проблема: автореферат дис. ... канд. филос. наук: 09.00.01 / Анжела Петровна Мальцева. – Ульяновск, 1998. – 17 с.
96. Мальцева О.Н. Описание языковой личности (конструктивный подход): автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Ольга Николаевна Мальцева. – Краснодар: Кубан. гос. ун-т, 2000. – 19 с.
97. Маркелова Т.Е. Оценочно-предметные высказывания: функционально-семантический и коммуникативно-прагматический аспекты // Педагогическая наука и образование. – 2004. – № 4. – С. 21–26.
98. Мироненко М.В. Шутник как коммуникативная личность: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Марина Валерьевна Мироненко. – Волгоград, 2005. – 211 с.
99. Мисакова М.В. Анализ семантико-прагматических свойств дискурса «сомнение» (на материале высказываний с глаголом *zweifeln* и существительным *der Zweifel*) // Вестник Чувашского университета. – 2007. – № 3. – С. 176–178.

100. Михальская А.К. Педагогическая риторика, история и теория. – М.: Academia, 1998. – 431с.
101. Морозова О.Н. Функционально-семантические свойства реплик со значением согласия-несогласия в диалогическом общении (на материале русского и немецкого языков): автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Оксана Николаевна Морозова. – Тверь, 2000. – 24 с.
102. Нагорный И.А. Сомнение в языке // Вестник МГОУ. Сер.: Русская филология. – М.: МГОУ, 2009. – Вып. 2. – С.118–121.
103. Нерознак В.П. Лингвистическая персонология: к определению статуса дисциплины // Язык. Поэтика. Перевод: сб. науч. тр. – М.: Изд-во Моск. линг. ун-та, 1996. – Вып. 426. – С.112–116.
104. Николаев Е.А. Скептицизм и догматизм как методологические установки // Вестник Челябинского государственного университета, 2009. – № 42. – С. 118–128.
105. Никольская И.Г. Интеллектуальная эмоция сомнения в русской языковой картине мира // Русский язык как иностранный и методика его преподавания: материалы XXXIV Междунар. филол. конф. – СПб.: Филологический факультет СПбГУ, 2005. – Вып. 17. – С. 87–89.
106. Никольская И.Г. Выражение семантики сомнения в современном русском языке // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, 2009(а). – № 118. – С. 197–201.
107. Никольская И.Г. Семантика сомнения и способы её выражения в русском языке: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01 / Ирина Геннадиевна Никольская. – Санкт-Петербург, 2009(б). – 24 с.
108. Новое в зарубежной лингвистике. Теория речевых актов / под ред. Городецкого Б.Ю. – М.: Прогресс, 1986. – 423 с.
109. Олешков М.Ю. Речевые акты оценки в дидактическом дискурсе // Актуальные проблемы филологии и педагогической лингвистики. – 2009. – № 11. – С. 83–87.

110. Олянич А.В. Презентационная теория дискурса: монография – М.: Гнозис, 2007. – 407 с.
111. Оразалинова К.А. Способы выражения несогласия в русском языке (на материале классических и современных русских литературных произведений) // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2012. – № 1 (116). – С. 192–195.
112. Орлова М.Н. О лингвистической сущности отрицания и типах отрицательных предложений в русском языке // Учён. зап. Башкирск. гос. ун-т. – Уфа, 1973. – Вып. 75. – Ч. 2. – Синтаксис и интонация. – С. 19–26.
113. Орлова Н.В. Коммуникативная ситуация – речевой жанр – языковая личность (на материале «Книги отзывов и предложений») // Жанры речи: сб. науч. ст. – Саратов: Изд-во ГосУнц «Колледж», 1999. – Вып. 2. – С. 227–235.
114. Ощепкова Н.А. Языковые средства описания аргументативности // Учёные записки Орловского государственного университета. Сер.: Гуманитарные и социальные науки. – 2011. – № 6. – С. 228–233.
115. Падучева Е.В. Высказывание и его соотнесенность с действительностью (референциальные аспекты семантики местоимений). – М.: «Наука», 1985. – 271 с.
116. Панченко Н.Н. Достоверность как коммуникативная категория: монография. – Волгоград: Перемена, 2010(а). – 395 с.
117. Панченко Н.Н. Лингвокультурные типажи: возможные классификации // Меняющаяся коммуникация в меняющемся мире – 5: сб. ст. – Волгоград: Изд-во ФГОУ ВПО «ВАГС», 2010(б). – С. 170–171.
118. Панченко Н.Н. Типы скептического коммуникативного поведения // Теоретические и прикладные аспекты изучения речевой деятельности: сб. науч. ст. / отв. ред. Т.Н. Синеокова. – Н. Новгород: Нижегородский гос. лингв. ун-т им. Н. А. Добролюбова, 2012. – Вып. 7. – С. 166–173.

119. Панченко Н.Н. Особенности скептического коммуникативного поведения // Коммуникативные практики речевой деятельности: сб. науч. ст. / отв. ред. Е.Ю. Ильинова. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2013(а). – С. 7–18.
120. Панченко Н.Н. Коммуникативный типаж «скептик» в русской лингвокультуре // Человек. Язык. культура: сб. науч. ст., посвященных 60-летнему юбилею проф. В.И. Карасика: в 2-ч. – Киев: Издательский дом Д. Бураго, 2013(б). – Изд. 2-е, испр. – Часть 1. – С. 545–551.
121. Петров В.В. Структуры значения. Логический анализ. – М.: Наука, 1977. – 120 с.
122. Пивоваров Д.В. Скептицизм, нигилизм и цинизм // Вестник Уральского института экономики, управления и права. – 2010. – № 1. – С. 88–95.
123. Плотникова С.Н. Неискренний дискурс (в когнитивном и структурно-функциональном аспектах). – Иркутск: Изд-во Иркутского государственного лингвистического ун-та, 2000. – 244 с.
124. Плотникова С.Н. Языковая, коммуникативная и дискурсивная личность: к проблеме разграничения понятий // Вестн. Иркутск. гос. лингвист. ун-та. Сер.: Лингвистика и межкультурная коммуникация / под ред. С.Н. Плотниковой. – Иркутск: ИГЛУ, 2005. – № 4. – С. 5–16.
125. Поварнин С.И. Спор. О теории и практике спора. – 3-е изд. – М.: Флинта: Наука, 2009. – 120 с.
126. Погодина О.А. Грани скептицизма. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://razumru.ru/humanism/journal/58/pogodina.htm> (дата обращения: 21.09.2014).
127. Поросёнков С.В. Существование и деятельность в определении ценностного отношения: монография. – Пермь. Изд-во Пермского гос. ун-та, 2002. – 408 с.

128. Происхождение, философия скептицизма. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://biofile.ru/his/13030.html> (дата обращения: 07.08.2014).
129. Прохоров Ю.Е., Стернин И.А. Русские: коммуникативное поведение. – М.: Флинта, Наука, 2006. – 193 с.
130. Психограмма Т. Лири. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://brainmod.ru/tests/manual/leary-octants/> (дата обращения: 17.09.2014).
131. Психологос. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.psychologos.ru/articles/view/kritika> (дата обращения: 15.01.2016).
132. Пузырев А.В. Опыты целостно-системных подходов к языковой и неязыковой реальности: сб. ст. – Пенза: ПГПУ имени В.Г. Белинского, 2002. – 164 с.
133. Пузырев А.В. О системном подходе в лингвистике: электронное пособие для студентов филол. спец-тей. – Ульяновск: УлГУ, 2012. – 465 с.
134. Равенский Н.Н. Как читать человека. Черты лица, жесты, позы, мимика. – М.: РИПОЛ классик, 2009. – 672 с.
135. Рогонян Г.С. Философское сомнение и логические категории знания // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, 2008. – № 63 (1) – С. 287–291.
136. Романов А.А., Белоус Н.А. Языковая личность в коммуникативном пространстве дискурса // Мир лингвистики и коммуникации: электронный научный журнал. – 2010. – Т. 1. – № 21. – С. 107–125.
137. Ряховская Т.В. О специфических проявлениях веры и сомнения в картинах мира // Вестник Тамбовского университета. Сер.: Гуманитарные науки. – 2006. – № 4 (44). – С. 116–119.
138. Сальникова Ю.А. Проблема оценочных речевых актов в лингвопрагматической концепции // Вестник Приамурского государственного университета им. Шолом-Алейхема. – 2009. – № 1. – С. 110–116.

139. Сантаяна Дж. Скептицизм и животная вера. – СПб.: Изд-во «Владимир Даль», 2001. – 288 с.
140. Седов К.Ф. Дискурс и личность: эволюция коммуникативной компетенции. – М.: Лабиринт, 2004. – 320 с.
141. Седов К.Ф. Человек в жанровом пространстве повседневной коммуникации // Антология речевых жанров: повседневная коммуникация. – М.: Лабиринт, 2007. – С. 7–39.
142. Селезнева Е.С. О некоторых особенностях средств выражения модальности сомнительной оценки (на материале английского, французского и русского языков) // Теоретическая и прикладная лингвистика. – Воронеж: Изд-во ВГТУ, 1999. – Вып. 1. – Проблемы философии языка и сопоставительной лингвистики. – С. 74–80.
143. Сентенберг И.В. Лексическая семантика английского глагола. – М.: Мин-во просвещения РСФСР, Московский ордена Ленина и трудового красного знамени гос.пед. ин-т, 1984. – 95с.
144. Сиротинина О.Б. Социолингвистический фактор в становлении языковой личности // Языковая личность: социолингвистические и эмотивные аспекты: сб. науч. тр. – Волгоград: Перемена, 1998. – С. 3–9.
145. Сиротинина О.Б. Языковая личность и факторы, влияющие на её становление // Термин и слово: межвуз. сб., посвященный 80-летию профессора Б.Н. Головина. – Н. Новгород, 1997. – С. 7–12.
146. Скептицизм (а). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://philocult.ru/300-skepticizm.html> (дата обращения: 15.05.2014).
147. Скептицизм (б). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/filosofiya/skepticizm.html> (дата обращения: 11.03.2014).
148. Скрипкина Т.П. Доверие как социально-психологическое явление: автореф. дис. ... докт. психол. наук: 19.00.05 / Татьяна Петровна Скрипкина. – Ростов-на-Дону: Ростов. гос. пед. ун-т, 1998. – 45 с.

149. Слышкин Г.Г. Мир Шерлока Холмса в русской лингвокультуре // Известия Волгоградского гос. пед. ун-та. – 2003. – Сер.: Филологические науки. – № 4 (05). – С.89–98.
150. Слышкин Г.Г. Речевой жанр: перспективы концептологического анализа // Жанры речи: сб. науч. ст. – Саратов: Колледж, 2005. – Вып.4. Жанр и концепт. – С. 34–50.
151. Соломинцева О.В. Социально-философский анализ сомнения. Научно-популярный очерк. – Пятигорск: Бекский дом, 2003. – 104 с.
152. Степанов Ю.С. Константы. Словарь русской культуры. Опыт исследования. – М.: Школа «Языки русской культуры», 1997. – 824 с.
153. Стернин И.А. Лексическое значение слова в речи: монография. Воронеж: Изд-во Воронеж. ун-та, 1985. – 138 с.
154. Стернин И.А. О понятии коммуникативного поведения // *Kommunikativ-funktionale Sprachbetrachtung*. – Halle, 1989. – S.279–282.
155. Стернин И.А. Введение в речевое воздействие. – Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2001. – 252 с.
156. Стернин И.А. Типы речевых культур: уч. пособие. – Воронеж: «Истоки», 2013. – 23 с.
157. Стернин И.А., Стернина М.А. Очерк американского коммуникативного поведения. – Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2001. – 84с.
158. Сухих С.А., Зеленская В.В. Репрезентативная сущность личности в коммуникативном аспекте реализации: уч. пособие. – Краснодар: Изд-во Кубан. гос. ун-та. 1997. – 72 с.
159. Тарасенко В.Н. Средства выражения сомнения и неуверенности (сравнительно-сопоставительный подход) // Вопросы романо-германской филологии. – Пятигорск: ПГЛУ, 1997. – Вып. 1. Грамматика. Лексикология. – С.254–262.
160. Тарасенко В.Н. Структурно-семантические свойства высказываний со значениями сомнения, неуверенности, колебания в современном



- английском языке: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / Валентина Николаевна Тарасенко. – Пятигорск, 1998. – 181 с.
161. Тарасова И.П. Структура личности коммуниканта и речевое воздействие // Вопросы языкознания. – 1993. – № 5. – С. 70–81.
162. Тиллих П. Динамика веры // Избранное: Теология культуры. – М.: Юрист, 1995. – С.132–215.
163. Токарев А.М. Сомнение как проблемное поле светского и религиозного восприятия мира // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2007. – № 1 (6). – С. 168–172.
164. Уайтсайд Р. О чём говорят лица. – СПб : Питер Пресс, 1996. – 160 с.
165. Фирт Р. Религия в социальной реальности / пер. В.Г. Николаевой // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Сер.: Социология. Реферативный журнал. – 2002. – № 4. – С. 130–166.
166. Фромм Э. Человек для самого себя. – М.: АСТ, 2010. – С. 227–229.
167. Чанышев А.Н. Курс лекций по древней и средневековой философии: уч. пособие для вузов. – М.: Высш.шк., 1991. – 512 с.
168. Шакиров И.А. Некритическое мышление и гносеология сомнения // Вестник Башкирского университета, 2008 (а). –№ 1. – Т. 13. – С. 135–137.
169. Шакиров И.А. Сомнение как категория философии: автореф. дис. ... канд. филос. наук: 09.00.01 / Искандер Аликович Шакиров. – Уфа, 2008(б). – 20 с.
170. Шапо Л.С. Сомнение как принцип организации научного знания // Методология исследования организации систем. – Одесса, 1984. – С. 448–465.
171. Шаховский В.И. О роли эмоций в речи // Вопросы психологии. – 1991. – № 6. – С. 111–116.

172. Шаховский В.И. Эмоциональные культурные концепты: параллели и контрасты // Языковая личность: культурные концепты: сб. науч. тр. – Волгоград-Архангельск: Перемена, 1996. – 260 с.
173. Шаховский В.И. Языковая личность в эмоциональной коммуникативной ситуации // Филологические науки. – 1998. – № 2. – С. 59–65.
174. Шаховский В.И. Человек глуший в реальной и художественной коммуникации // Человек в коммуникации: аспекты исследований: сб. науч. ст. – Волгоград: Перемена, 2005. – С. 173–204.
175. Шаховский В.И. Лингвистическая теория эмоций: монография. – М.: Гнозис, 2008. – 416 с.
176. Шейгал Е.И. Параметры доверительного общения // Человек в коммуникации: аспекты исследований: сб. науч. ст. – Волгоград: Перемена, 2005. – С. 204–220.
177. 16-ти факторный личностный опросник теории Кеттелла [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://xn----7sbabkauaucayksiop0b0af4c.xn--p1ai/testy-detyam/teoriya-lichnosti/teoriya-lichnosti-2/> (дата обращения: 11.10.2014).
178. Щелканова Л.В. Модальная организация предложений с глаголами сомнения в современном английском языке: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / Людмила Владимировна Щелканова. – Иркутск, 2001. – 131 с.
179. Щукарева Н.С. Возражение собеседнику и выражение сомнения по поводу высказанного мнения (по материалам научной дискуссии) // Научная литература. Язык, стиль, жанры. – М.: Наука, 1985. – С. 57–66.
180. Эмотивный код языка и его реализация: коллективная монография / науч. ред. В.И. Шаховский. – Волгоград: Перемена, 2003. – 175 с.
181. Энеаграмма личности. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.psychologos.ru/articles/view/enneagramma\\_lichnosti/-1](http://www.psychologos.ru/articles/view/enneagramma_lichnosti/-1) (дата обращения: 05.08.2014).

182. Юровицкая Л.Н. Английский лингвокультурный концепт «сомнение» и способы его языковой манифестации: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / Лариса Николаевна Юровицкая. – Самара, 2005. – 171 с.
183. Яковлева Е.С. О семантике экспрессивных модификаторов утверждения // Логический анализ языка. Истина и истинность в культуре и языке. – М.: Наука, 1995. – С. 165–172.
184. Яковенко Н.Э. Когнитивно-прагматический подход к пониманию текста (когниотип внешности): автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Наталья Эдуардовна Яковенко. – Краснодар, 1998. – 18 с.
185. Ярыгин Н.Н. Вера как феномен познающего сознания: автореф. дис. ... канд. философ. наук: 09.00.01 / Николай Николаевич Ярыгин. – М., 1995. – 19 с.
186. Ясперс К. Философская вера // К. Ясперс Смысл и назначение истории / пер. с нем. – М.: Политиздат, 1991. – С. 420–508.
187. Austin J.L. How to do Things with words. – Oxford: Oxford University Press, 1962. – 169 p.
188. Baron D. Skepticism: The External World and Meaning // Philosophical Studies. 1990. – № 60. – P. 209–220.
189. Berger C.R., Bradac J.J. Language and Social Knowledge: Uncertainty in Interpersonal Relations. – London: Arnold, 1982. – 151 p.
190. Bernstein B. Linguistic Codes, Hesitation Phenomena and Intelligence // Language and Speech, 1962. – Vol.5. – P. 31–46.
191. Carnap R. Logical Foundations of the Probability. – Chicago: Univ. of Chicago Press, 1950. – 607 p.
192. Carrier L.S. Skepticism Disarmed // Canadian Journal of Philosophy. 1983. – № 13. – P. 623–627.
193. Chafe W. Meaning and Structure of Language. – Chicago & London: The Univ. of Chicago Press, 1971. – 360 p.
194. Cohen J. Psychological Probability or the art of Doubt. – London: Allen and Unwin, 1972. – 141 p.

195. Cruse D.A. *Lexical Semantics*. – Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1986. – 310 p.
196. Davidson D. *Beliefs and the Basis of Meaning* // *Synthese*, 1974. – Vol. 27. – № 314. – P. 309–524.
197. Dijk T.A. van. *Studies in the Pragmatics of Discourse*. – The Hague: Mouton, 1981. – 271 p.
198. Ferreira M.J. *Skepticism and reasonable doubt: the British naturalist tradition in Wilkins, Hume, Reid and Newman*. – Oxford: Clarendon Press, 1986. – 255 p.
199. Goldman A.A. *Causal Theory of Knowing* // *Journal of Philosophy*. – 1967. – №. 64. – P. 357–372.
200. Langacker R.W. *A View of Linguistic Semantic* // *Topics in Cognitive Linguistics*. – Amsterdam, Philadelphia, 1988. – P. 91–125.
201. Leech G.N. *Principles of Pragmatics*. – L.; N. Y.: Longman Inc., 1983. – 241 p.
202. Luper S. *The Sceptics: Contemporary Essays*. – Aldershot: Ashgate, 2003. – 293 p.
203. Roth M., Ross J. *Doubting: Contemporary Perspectives on Skepticism*. – Dordrecht: Kluwer Academic Pub., 1990. – 219 p.
204. Searle J.R. *Speech Acts: An essay in the Philosophy of Language*. – N.Y.; L.: Cambridge Univ. Press, 1969. – 203 p.

## **ЛЕКСИКОГРАФИЧЕСКИЕ ИСТОЧНИКИ И ПРИНЯТЫЕ СОКРАЩЕНИЯ**

1. БАСРЯ – Большой академический словарь русского языка. РАН. Институт лингвистических исследований. – Москва, Санкт-Петербург: «Наука», 2008. – Т.11. – 632 с.
2. Берков В.П., Мокиенко В.М. Шулежкова С.Г. *Большой словарь крылатых слов русского языка*. – М.: Русские словари, Астрель, АСТ, 2005. – 624 с.

3. БСЭ – Большая советская энциклопедия: в 30 т. / гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М.: Изд-во «Советская энциклопедия», 1976. – Т. 23: Сафлор. – Соан. – 640 с.
4. БТСРС – Большой толковый словарь русских существительных: Идеографическое описание. Синонимы. Антонимы / под ред. Л.Г. Бабенко. – 2-е изд., стер. – М.: АСТ-ПРЕСС КНИГА. – 864 с.
5. БТСРЯ – Кузнецов С.А. Большой толковый словарь русского языка / сост. и гл. ред. С.А. Кузнецов – СПб.: «Норинт», 2000. – 1536 с.
6. БТССРЯ – Ушаков Д.Н. Большой толковый словарь современного русского языка. – М.: «Альта-Принт», 2007. – Т. VIII – 1239 с.
7. МТСРЯ – Лопатин В.В., Лопатина Л.Е. Малый толковый словарь русского языка: Ок. 35 000 слов. – М.: Рус. яз., 1990. – 704 с.
8. Национальная энциклопедическая служба. Религия. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://vocabulary.ru/dictionary/881/word/religija> (дата обращения: 05.11.2014).
9. НСРЯ1 – Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. – 2-е изд., стереотип. – М.: Рус. яз., 2001. – Т. 1: А-О. – 1232 с.
10. НСРЯ2 – Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. – 2-е изд., стереотип. – М.: Рус. яз., 2001. – Т. 2: П-Я. – 1088 с.
11. РТС – Лопатин В.В., Лопатина Л.Е. Русский толковый словарь: Ок. 35 000 слов. – 4-е изд., стер. – М.: Рус. яз., 1997. – 832 с.
12. СД4 – Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка: В 4-х т. – М.: Русский язык, 1982. – Т. 4: Р – V. – 638 с.
13. СИС – Словарь иностранных слов. – 7-е изд., перераб. – М.: Русский язык, 1979. – 624 с.
14. СОШ – Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук.

- Институт русского языка им. В. В. Виноградова. – 4-е изд., доп. – М.: ООО «А ТЕМП», 2008. – 944 стр.
15. СРЯ2 – Словарь русского языка: в 4-х т. / АН СССР, Ин-т рус. яз.; под ред. А.П. Евгеньевой. – 3-е изд., стереотип. – М.: Русский язык, 1985 – 1988. – Т. 2: К – О, 1986. – 736 с.
  16. СРЯ4 – Словарь русского языка: в 4-х т. / АН СССР, Ин-т рус. яз.; под ред. А.П. Евгеньевой. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Русский язык, 1981 – 1984. Т. 4: С – Я, 1984. – 794 с.
  17. ССРЛЯ13 – Чернышов В.И. Словарь современного русского литературного языка: в 17-и т. – Москва, Ленинград: Издательство Академии Наук СССР, 1962. – Т. 13. – 1516 столб. – 757 с.
  18. ССРЛЯ14 – Чернышов В.И. Словарь современного русского литературного языка: в 17-и т. – Москва, Ленинград: Издательство Академии Наук СССР, 1963. – Т. 14. – 1390 столб. – 700 с.
  19. ССРЛЯ7 – Чернышов В.И. Словарь современного русского литературного языка: в 17-и т. – Москва, Ленинград: Издательство Академии Наук СССР, 1958. – Т. 7. – 1468 столб. – 734 с.
  20. ТСИС – Крысин Л.П. Толковый словарь иноязычных слов. – М.: Рус. яз., 1998. – 848 с.
  21. ТСУ2 – Толковый словарь русского языка: в 4 т. / под ред. проф. Д.Н. Ушакова. – М.: ООО «Изд-во Астрель», «Изд-во АСТ», 2000. – Т. 2. – 528 с.
  22. ТСУ4 – Толковый словарь русского языка: в 4 т. / под ред. проф. Д.Н. Ушакова. – М.: ООО «Изд-во Астрель», «Изд-во АСТ», 2000. – Т. 4. – 752 с.
  23. ТСРЯ – Толковый словарь русского языка. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vedu.ru/expdic/13443/> (дата обращения: 03.03.2016).

**СПИСОК ИСТОЧНИКОВ ПРАКТИЧЕСКОГО МАТЕРИАЛА**

1. Аверченко А.Т. Рассказы. – М.: Издательство: Эксмо, 2008. – 864 с.
2. Алданов М.А. Ключ; Бегство; Пещера. – Москва: Издательство: Захаров, 2002 г. – 718 с.
3. «Битва экстрасенсов», 14-й сезон, 19 выпуск [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bitvaextrasensov.tnt-online.ru/s14e19> (дата обращения: 15.01.2016).
4. Всё о скептиках [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://ufo-online.ru/file\\_276.html](http://ufo-online.ru/file_276.html) (дата обращения: 19. 07.2015).
5. Гранин Д.А. Иду на грозу. – Санкт-Петербург: Издательство: Азбука, 2015. – 416 с.
6. Гранин Д.А. Искатели. – Л.: Издательство: Советский писатель, 1960. – 486 с.
7. «Дежурный по стране». Выпуск от 07.02.2016 [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://russia.tv/video/show/brand\\_id/10817/episode\\_id/1270666/video\\_id/1437097/](http://russia.tv/video/show/brand_id/10817/episode_id/1270666/video_id/1437097/) (дата обращения: 27.02.2016).
8. Евтушенко Е. Волчий паспорт. – М.: Вагриус, 1998. – 576.
9. Кто такой скептик [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://otvet.mail.ru/question/75391723> (Дата обращения: 21.01.2015).
10. Метод скептика [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ne-kurim.ru/forum/threads/prosto-vozmi-i-bros-metod-skeptika.5122/> (дата обращения: 15.07.2015).
11. Милованов М. Естественный отбор. – М.: Вагриус, 2000. – 364 с.
12. Мулдашев – гений? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://otvet.mail.ru/question/6479824> (дата обращения: 26.07.2015).
13. «Наедине со всеми» с Юлией Меньшовой. Выпуск от 29.02.2016 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.1tv.ru/shows/naedine-so-vsemi/vypuski/gost-vladimir-pozner-naedine-so-vsemi-vypusk-ot-29022016> (дата обращения: 02.03.2016).

14. НКРЯ – Национальный корпус русского языка. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ruscorpora.ru/> (дата обращения: 21.01.2016).
15. Про скептиков [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.lovehate.ru/opinions/43642> (дата обращения: 11.03.2015).
16. Разоблачение задорновщины – Рюрик. Потерянная быль [Скепсис-обзор] [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=Dx6ImYDuso8> (дата обращения: 11.03.2016).
17. Сенкевич Ю.Н. Путешествие длиною в жизнь – М.: Издательство: Вагриус, 1999. – 384 с.
18. Скепсис-обзор на диване с Михаилом Лидиным [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.youtube.com/user/TheMyinnergame/featured> (дата обращения: 19.03.2016).
19. Скептик или нигилист? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://neveev.livejournal.com/51301.html> (дата обращения: 19.02.2015).
20. Скептицизм как глобальный феномен [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://scisne.net/a-673> (дата обращения: 03.02.2015)
21. 10 мифов об эволюции человека [часть 1] [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=wA12Ww1SX3Y> (дата обращения: 08.03.2016).