

ТАКТИКА СОЛІДАРИЗАЦІЇ МАНІПУЛЯТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ ПОЗИТИВУ

Стаття присвячена характеристиці однієї з тактик маніпулятивної стратегії позитиву – тактики солідаризації. Показано способи акцентування спільного між співрозмовниками в тактиці, наведено основні прийоми тактики, з'ясовано мовні особливості її реалізації.

Ключові слова: *маніпулятивна стратегія позитиву, тактика солідаризації, тактичний прийом, вербальна репрезентація.*

Статья посвящена характеристике одной из тактик манипулятивной стратегии позитива – тактики солидаризации. Показано способы акцентирования общего между собеседниками в тактике, приведены основные приемы тактики, выяснено языковые особенности ее реализации.

Ключевые слова: *манипулятивная стратегия позитива, тактика солидаризации, тактический прием, вербальная репрезентация.*

The article is dedicated to the characteristics of one of the tactic of manipulation strategy of positive – tactic of solidarity. The ways of emphasizing of the common features between interlocutors in the tactic were also showed, its main methods were represented and lingual peculiarities of realization of the tactic were ascertained.

Key words: *manipulation strategy of positive, tactic of solidarity, tactical method, verbal representation.*

Дослідження різних видів та аспектів комунікативного впливу стають сьогодні особливо актуальними в різних галузях знань. Це стосується й лінгвістики, у поле зору якої потрапляють питання оптимізації мовленнєвого

впливу та його механізмів. Усе більше увагу вчених привертають дослідження мовних особливостей здійснення маніпулятивного впливу.

При описі функціональних аспектів мови вчені часто вдаються до тріади "стратегія-тактика-прийом". Однією з маніпулятивних стратегій постає стратегія позитиву, суть якої полягає в повідомленні співрозмовнику приємної для нього інформації з метою здійснення впливу на нього. Незважаючи на низку мовознавчих досліджень, присвячених міжособистісному маніпулюванню [1; 2; 3; 4 та ін.], маніпулятивна стратегія позитиву та її тактики не були предметом окремих лінгвістичних студій, що зумовлює актуальність дослідження.

Метою статті є характеристика тактики солідаризації маніпулятивної стратегії позитиву, з'ясування способів вираження спільного між співрозмовниками в тактиці, виокремлення прийомів тактики й аналіз особливостей її вербальної репрезентації.

Тактика солідаризації, чи тактика інтеграції зі співрозмовником, – тактика, спрямована на демонстрацію близькості, спільності, одностайності з партнером, готовності до співпраці. В основі цієї тактики лежить потреба людини "бути членом різних спільнот – сім'ї, друзів, однодумців, колективу і т.д." [5: 245].

Р. Чалдіні, автор книги "Психологія впливу", зазначає, що люди схильні краще ставитися до членів своєї групи, ніж до чужої, їм подобаються люди, схожі на них. До того ж, "немає особливого значення, про яку подібність ідеться – про подібність думок, особистісних якостей, походження чи стилів життяті, хто бажає нам сподобатись, повинні намагатися стати чимось на нас подібними, тоді їм буде легше примусити нас йти на поступки" [6: 165]. Отже, зближення з адресатом є одним з ефективних шляхів здійснення впливу, у тому числі й маніпулятивного.

Тактика солідаризації реалізується в таких мовленнєвих жанрах, як бесіда, привітання, тост, звернення, обіцянка, спонукання, самопрезентація, вмовляння, заспокоєння, вибачення, виправдання, докір, прохання, запрошення, пропозиція, подяка, похвала, згода, підтакування, порада. Досліджувана тактика

найчастіше (переважно в тих випадках, коли мовець переслідує короткострокові цілі) супроводжує прохання, спонукання, запрошення, пропозиції тощо.

Акцентування спільного між співрозмовниками в тактиці солідаризації відбувається в такий спосіб:

а) **повідомлення інформації про взаємозалежність**, наприклад: (старшина хоче залучити свого підлеглого до вирішення своїх особистих проблем) [*Ви від мене не обижені? Еге, ні?*] **Так ви й знайте: помагаєте мені – собі помагаєте** (І. Карпенко-Карий);

б) **повідомлення інформації про спільність з адресатом**, наприклад: (дорослий заспокоює дитину, що плаче, хоче з'ясувати причину суперечки) [*Ну, ну... Хіба ж моряки плачуть?.. Якщо вже нашкодив щось, то май мужність спокутувати свою провину...*] **Я, братику мій, теж колись умів бешкетувати. Бувало, що й ремінця та мокрого рушника куштував. Було....** (Д. Ткач);

в) **констатація наявності дружніх відносин з адресатом та повідомлення інформації про ставлення до співрозмовника як до друга чи близької людини**, наприклад: (сотник Повчанський хоче, щоб козаки-наймити залишилися в нього працювати) **Та я ж вам як рідний батько. Хто ж вас навчить, як не стара людина, не свій брат-козак? Я ж вас он як люблю, соколята. Ніби рідних синів.** [*Ну, косіть, косіть із богом*] (З. Тулуб);

г) **демонстрація емпатії та розуміння** ("я співчуваю Вам/розумію Вас, бо Ви мені близькі" і навпаки "Ви мені близькі, тому я співчуваю Вам/розумію Вас"), наприклад: (слідчий має на меті отримати інформацію від хворого) – **Я щиро вам співчуваю. Я сам іще студент, правда, на вечірньому навчаюсь, отож добре вас розумію** (С. Грицюк).

При повідомленні інформації про спільність з адресатом мовцем використовуються маркери належності/неналежності до певної групи, наприклад: (козацький ватажок хоче переконати полоненого турецького воєнного начальника підписати договір) – *Ну, ми з вами воїни...* [*Якщо ви, о найхоробріший з найхоробріших, скажете панові Хмелецькому, що через*

нездоров'я не могли вести з ним особисті переговори, то все владнається...]
(С. Тельнюк).

Схожість із співрозмовником часто передається шляхом апеляції до групових цінностей (*одному Богу молимося, однією мовою говоримо, рідна земля і т.д.*). Для тактики солідаризації типовим є демонстрування спільного з адресатом шляхом порівняння з ним адресанта за допомогою порівняльних зворотів.

Повідомлення про дружні відносини в тактиці передається як стверджувальними, так і заперечними мовленнєвими конструкціями: (служниця турка хоче вмовити полонянку Марусю бути покірною йому) [*Слухай мене,]* **я тобі не ворог, ми не чужі.** [*Одною мовою одного Бога славимо. Бог милосердний, він твоєї кривди не схоче*] (Б. Лепкий).

Картотекою зафіксовано більше прикладів, у яких мовець номінує співрозмовника як близьку людину, ніж позиціонує себе як "свого". У випадках позиціонування себе як "свого" заперечувальні конструкції є частотнішими, ніж стверджувальні, пор.: "я тобі не ворог" – *"ти мені не ворог". Стверджувальні реченнєві одиниці частіше використовуються для характеристики співрозмовника, пор.: "ти моя кровинка" – *"я твоя кровинка". Можливо, це зумовлено тим, що для східнослов'янської ментальності не характерним є пряме позитивне самопозиціонування, зокрема у вигляді вихваляння та сапохвали.

Одним із прийомів приєднання до співрозмовника є звертання зі значенням "ти такий же, як і я", "ти мені близький". Передусім ідеться про звертання зі значенням свояцтва до осіб, із якими адресант не пов'язаний родинними зв'язками (*батьку, брата/братуку, рідне браття, мамцю, сину/синку, доню/донечку, бабусю, дідусю, дитино, дітки*), а також про пестливі форми на зразок: *хлоп'ята, дівчатка*. У картотеці наявні приклади комунікативних ситуацій, у яких мовець, боячись комунікативної невдачі, просить дозволу на звертання такого типу, обґрунтовує його вживання, наприклад: (гетьман Богдан Хмельницький хоче заручитися підтримкою

Єрусалимського патріарха Паїсія у справі налагодження зв'язків із російським царем) – *Отче мій, дозволь так тебе величати, бо рідніший ти мені за батька* (Н. Рибак).

Функцію зближення при звертаннях виконують і присвійні займенники **мій, моя, моє, мої**, наприклад: (батько вбитого просить слідчих докласти більше зусиль до справи розслідування вбивства його дитини) – *Хлоп'ята, рідні мої!* [*Ви лише його (вбивцю) знайдіть!*] (В. Пеунов).

В якості означень до лексем "зближення" вживаються прикметники позитивної оцінки. При цьому має місце інверсія: препозиція означуваного слова щодо означення, наприклад: (хан хоче гармонізувати відносини з гетьманом Хмельницьким) – *Що мислить великий гетьман, мій друг щирий і спільник хоробрий?* (Н. Рибак).

У функції вокатива з конотацією "свій" виступають лексичні одиниці зі значенням спільності: *славне товариство, товариші, друже, друзі, брати і сестри, браття-українці, земляки, одновірці, однодумці, однополчани, парафіяни, приятелі, християни, колеги, мужики* та ін. Причому звертання у формі множині вживаються так, щоб було зрозуміло, що мовець і сам належить до них: "я такий же, як ви".

Частотними в тактиці солідаризації є лексеми зі значенням інтеграції: *ми з вами, разом, разом з вами/нами, консолідація, союз, об'єднання, (одна) кров, кровинка, удвох, обидва, один з одним, двоє, в нас, наш, ти/ви в нас, спільний, один, єдиний*, а також слова з префіксом **спів**, що позначають спільну участь у чомусь (*співрозмовник, співробітник, співпрацювати, співучасник* і т.д.).

Використання в мовленні займенника МІ (в значенні "обидві сторони") інтуїтивно породжує в партнерів переговорну стратегію взаємної згоди і співпраці [7: 69]. Є.Л. Доценко зауважує, що вживання займенника "ми" чи "ми з вами" "об'єднує краще, ніж роздільне "я і ти (ви)" [8: 111-112].

На позначення спільного суб'єкта в досліджуваній тактиці маніпулятивної стратегії позитиву використовується МІ-інклюзивне, а також займенник МІ зі

словоформою **всі**, яка, узагальнюючи, надає висловлюванню категоричності, тотальності того, що відбувається.

В маніпулятивній стратегії позитиву МІ-інклюзивне маркує такі ролі: той, із ким мовець пов'язаний: а) спільним минулим; б) національністю; в) мовою; г) вірою; д) фахом; е) родом занять; ж) справою; к) думками; л) родинними зв'язками; м) дружніми відносинами; н) цінностями; о) місцем проживання/народження.

При МІ-інклюзивному вживаються слова з позитивнооцінними семами на зразок "злагода", "мир", "добро", "користь", "близькість", "дружба", "любов", "вірність", "культура", "міць", "подвиг", "сила", "вищість", "перевага", "досягнення" та урочиста лексика (*торжество, творити, розп'яття, тернистий, славетний, звитяжці, святий, поплічник, достойний, невмирущий, возвеличувати, труд, під орудою* і т.д.), наприклад: (священик хоче переконати прихожан узяти участь у ремонті сільських доріг на громадських засадах) *Двадцять років, мої дорогі парафіяни, живемо ми з вами у **мирі і злагоді. Перед обличчям Всевишнього*** (І. Вільде).

Р.М. Блакар зазначає, що за певних умов "використання лайки, грубих чи вульгарних висловів теж є тонким лінгвістичним засобом для створення близькості та контакту як протилежність відчуженості" [9: 114-115].

Тактика солідаризації часто супроводжується прийомом протиставлення МІ-інклюзивного третім особам, на позначення яких використовуються слова з пейоративним значенням (*дурять, одгризуть, убогі, ниці, ненажерні, смердячі, закляті, дурні* і т.д.), наприклад: (заможний пан запобігає перед представниками нової влади, домагається їх прихильності) [*Ми – люди самі бідні...*] *Ми теж українці Ми давно вас виглядаємо: ждемо не діждемось ... (Веселіше). Так, так. Гонить звідиля ту **чортову кацанню**, щоб і дух їх не_смердів тут!* (С. Васильченко).

Для цієї тактики притаманним є вживання лексики, яка функціонує лише у вузьких колах, що дозволяє бути ближчим до адресата, говорити його мовою. Передусім ідеться про розмовну, жаргонну лексику (*совіти, закутень, рідне*

(браття), *розносити* (в значенні "поширювати інформацію") і т.п.) та розмовні елементи (*як то кажуть, як-не-як, так би мовити, геть-чисто* і т.д.).

Ефект зближення досягається і за допомогою фразеологізмів (*нам і Бог велів (жити в злагоді), кожному своя сорочка ближча до тіла, (билаь Україна) як риба об лід, (ми) правимо бал, ждемо не діждемось* і т.д.), наприклад: (ватажок партизанського загону хоче налагодити дружні відносини з новеньким) – *Хочу вірити, що й на нашу вулицю прийде свято. Особливо, коли ми почнемо діяти спільно* (І. Головченко, О. Мусієнко).

У тактиці солідаридації при МІ-інклюзивному часто вживаються модальні дієслова, дієслова дійсного способу у формі першої особи множини майбутнього та минулого часу, спонукальні форми на -мо, за допомогою яких відбувається підключення адресата до спільної дії, що має значимість для обох партнерів.

При вмовлянні, запрошенні, пропозиції МІ-інклюзивне супроводжують зазвичай дієслівні форми умовного способу та дійсного способу майбутнього часу, а при докорах, актуалізації минулого – дійсного способу минулого часу.

У реченневих одиницях, за допомогою яких мовець повідомляє про своє ставлення до співрозмовника як до близької людини, друга, переважно функціонують дієслівні форми дійсного способу теперішнього часу, але картотекою зафіксовано й приклади з дієслівними формами минулого часу. Йдеться передусім про докір, наприклад: (приймний батько вмовляє Адіке не видавати його сім'ю козакам) [*– Адіке! Люба!*] ***Я ж був тобі батьком...*** [*Ти не знала в Аксу горя... Невже ти дозволиш, щоб мене було піддано тортурам?*] (В. Малик).

Спільність уподобань та інтересів може передаватися за допомогою узагальнено-особових реченневих одиниць, наприклад: (Сомов із метою збору інформації входить у довіру до свого начальника) *Я починаю розуміти сенс захоплення такими речами. Після війни хочеться поринути в давнину, помилуватися красою мистецьких витворів* (Ю. Дольд-Михайлик).

Схожість із співрозмовником та ставлення до нього як до близької людини може виражатися і в непрямий спосіб та у вигляді натяку, наприклад: (розвідник, що потрапив до в'язниці, прагне викликати арештанта на відвертість для збору інформації) [*– Все життя мені поспував, усю душу скалічив...*] – ***А в кого воно не скалічене...*** (Ю. Дольд-Михайлик) – пор.: "Життя у всіх скалічене, і в мене також".

Показовим є те, що дружнє ставлення в маніпулятивній тактиці солідаризації часто передається за допомогою порівняльних конструкцій, наприклад: (уривок тексту універсалу Богдана Хмельницького до польських селян) "*Я, гетьман України Богдан Хмельницький, іменем війська всього звертаюся до вас, як до братів і друзів. [Не слухайте панів ваших, які дурять вас разом з ксьондзами. Ідіть оружно супроти них,] і ударимо з двох сторін на панів шляхтичів, щоб покінчити з ними назавжди*" (Н. Рибак).

Посилює впливовий ефект репрезентування співрозмовника як єдиного друга чи приятеля, наприклад: (Горленко обіцяє тримати в таємниці те, що Кніпріц позичив йому велику суму грошей) – *Та що я, ворог своєму єдиному приятелю?* (З. Тулуб); (радянський розвідник просить священика влаштувати йому зустріч із ватажком УПА) – *Святий отче, ви знаєте мене з дитинства, ви благословили мене на тернистий шлях боротьби з совітами. Крім вас, в мене тут нема нікого, [невже ви залишите мене без допомоги, принаймні без поради?]* (Р. Самбук).

Для збільшення переконливості мовець може вдаватися до обґрунтування дружніх відносин чи спільності, наприклад: (польський посол звертається до російського князя з проханням не вірити наклепам українців на поляків) – ***У нас з Москвою одні вороги – татари і турки. Нам сваритись нема причини.*** (Н. Рибак) – пор.: "Нам нічого сваритися, оскільки у нас одні вороги".

Повідомлення інформації про спільність із співрозмовником може виступати у якості аргументів до тези, вираженої непрямом – за допомогою риторичних питань, наприклад: (шинкар хоче купити в громади шинок) – *Чого нам змагаться, нащо вам мене кривдить? Буду я заробляти, будете й ви.* [Я

поставлю ціну в своїх шинках таку, як у вашому, ще й зараз заплачу в волость сорок карбованців одчипного] (І. Нечуй-Левицький) – пор.: "Нам непотрібно змагатись, вам непотрібно мене кривдить, оскільки буду я заробляти, будете й ви".

Одним із прийомів тактики солідаризації є узагальнена номінація МІ-інклюзивного (як третьої особи), наприклад: (новий начальник домагається відданої роботи від підлеглого) [*– Ет, вивіска! Данина схильним до романтики іспанцям. Ширма, за якою можна почувати себе зручніше і безпечніше.*] **Таким, як ми з вами, людям, що піклуються долею не тільки Німеччини, а всього західного світу, треба накопичувати сили потай. Поки що. За якою завгодно вивіскою! Усвідомивши свою історичну роль, ми незабаром об'єднаємо свої розпорошені сили, і тоді... (Ю. Дольд-Михайлик).**

Досліджувана тактика може супроводжуватись прийомом самоприниження, наприклад: (Ільчиха має на меті видати доньку заміж за сина заможного Штефаника) [*Куди назад? Таке багатство, таке щастя її дитині – і назад?*] – *Свате Штефанику, якщо не так сказала, як треба, то будьте вибачні до темної баби. Влад нам з вами, пане Курочко, влад* (І. Вільде). Картотекою зафіксовано приклади реалізації прийому самоприниження у вигляді метатекстових елементів, наприклад: (писар прийшов в гості до священника з пропозицією купити з ним на двох земельний наділ) – *Так, так, ми наймолодші з арійців, ми ще не відірвалися від молочних грудей нашої матері землі, не перетворилися ще на міщан. Не любимо ваги і ліктя, лінії й чорнила, ми ще землероби. Може, я й дурне говорю, але так собі міркую, що прийде такий час, і, може, він й не дуже-то далекий, коли любов до землі побратає нас і поєднає, незважаючи на різниці кляс, віроісповідань і народностей...* [*Але до чого я це говорю? Маю, бачите, на прикметі один маєточок у сусідстві, але поки що прошу о тайну...*] (Б. Лепкий).

Впливовий ефект тактики посилюється генералізацією, яку забезпечують лексеми зі значенням тотальності (*назавжди, навіки, завжди, всегда* (розм.), *всі, все, вся, скрізь*) та використанням часток *ж, таки*.

Типовим прийомом тактики солідаризації є гетерономінація, що надає

висловленню експресивності, наприклад: (вагітна селянка Марія просить Мірошниченка, який керує розподілом земельних ділянок, дати земельний наділ на її ще ненароджену дитину) – *Свириде Яковлевичу, ти ж нам як **рідний брат**, ти ж нам **найдорожча людина, найкращий порадник**. Нема у нас **дорожчої** за тебе **рідні**. [Та невже, коли власть у твоїх руках, ти не зможеш на моє ненароджене викроїти якусь скибку землі?]* (М. Стельмах).

Досліджувана тактика може реалізовуватись і у вигляді метатекстових вставок при передачі інформації співрозмовнику з метою переконати його, наприклад: (гетьман хоче, щоб козак Андрій керував військовою операцією) [– *Навесні цього року турки мають висадитися зі своїми військами на молдавській стороні...Польський круль вимагає, щоб козаки йшли воювати на Балтику й Лівонію. А ми під всіма приводами відмовляємось від такої честі – нам треба боронити свій край...*] **Я тобі кажу це не як простому козакові, а як людині, близькій до мене...** (С. Тельнюк).

Для тактики солідаризації характерне демонстрування чи підкреслення щирості мовцем. Переконання в щирості повідомлюваного відбувається за допомогою метатекстових вставок на зразок *повірте мені, бачиш, знаєте самі, бачите самі, скажу чесно, якщо хочеш знати, повторюю, їй-богу і т.д.*, наприклад: (батько, німецький прислужник, переконує сина-партизана зректися своїх високих ідеалів) – *Можливо, мої слова прозвучать зараз дико, але **чесно скажу**: на твоєму місці я, напевно, вчинив би так само. **Якщо хочеш знати**, ти достоту повторюєш мої життєві кроки. В молодості я теж ладен був піти хоч на розп'яття заради торжества своїх ідеалів* (І. Головченко, О. Мусієнко).

Один із прийомів тактики, що сприяє посиленню впливового ефекту та демонструє щирість мовця, – номінація співрозмовника як третьої особи й актуалізація думок про нього, наприклад: (жінка, що йде в Чорнобильську зону, має на меті встановити дружні відносини з попутчиком) [– *Я вас зразу познала.*] **Земляк, бачу, їде. Всі ми земляки – скільки там від вашої Краси́лівки до нас? Ми до вас із концертом їздили виступати** (О. Васильківський).

Підкреслення спільності може відбуватися за допомогою конструкції, у кінцевій частині якої відбувається ідентифікація адресата як близької людини. Створювана в такий спосіб неочікуваність підсилює впливовий ефект, наприклад: [*– Вибач, що я звертаюся до тебе, але іншого виходу в мене немає,] знаєш, з часом починаєш розуміти, нащо по-справжньому потрібен друг. У мене є тільки один друг і цей друг – ти, –* [немовби читаючи мої думки, промовив Сергій] (Д. Білий).

Активізуючі увагу співрозмовника питання на зразок *Хіба не так? Хіба я не правду говорю? Хіба ні?*, вставні слова на зразок *знаєш* підвищують його комунікативний статус, сприяють інтимізації спілкування, відтак теж посилюють вплив.

Таким чином, спільність з адресатом у тактиці солідаризації маніпулятивної стратегії позитиву передається за допомогою маркерів належності/неналежності до певної групи, шляхом апеляції до групових цінностей, функціонування звертань із конотацією "свій", лексем зі значенням спільності, розмовної та жаргонної лексики, розмовних елементів, фразеологізмів, активізаторів уваги слухача як засобів інтимізації спілкування, МИ-інклюзивного, при якому вживаються позитивнооцінні лексеми, урочиста лексика, діслівні форми на -мо.

Основними прийомами тактики солідаризації постають такі: протиставлення МИ-інклюзивного третім особам, оцінюваним негативно, обґрунтування дружніх відносин чи спільності зі співрозмовником, самоприниження, узагальнена номінація МИ-інклюзивного, генералізація, гетерономінація, підкреслення щирості висловлюваного, номінація співрозмовника як третьої особи й актуалізація думок про нього.

Перспективою для подальших наукових розвідок є дослідження субтактики згоди та підтакування в межах тактики солідаризації маніпулятивної стратегії позитиву.

ЛІТЕРАТУРА

1. Нефедова Л.А. Лексические средства манипулятивного воздействия в повседневном общении (на материале современного немецкого языка): автореф. дисс. на соискание науч. степени канд. филол. наук: спец. 10.02.04 "Германские языки"/ Лилия Амирянвна Нефедова. – М., 1997. – 17 с.
2. Мегентесов С.А Лингвистические аспекты психического воздействия и приемов манипуляции / С.А. Мегентесов, И. Мохамад. – Краснодар: Изд-во Кубан. университета, 1997. – 111 с.
3. Денисюк Е.В. Манипулятивное речевое воздействие: коммуникативно-прагматический аспект: дисс. ...канд филол. наук: 10.02.01 / Елена Викторовна Денисюк. – Екатеринбург, 2003. – 200 с.
4. Веретенкина Л.Ю. Языковое выражение межличностных манипуляций в драматургии А.Н. Островского: дисс. ...канд. филол. наук: 10.02.01 / Лариса Юрьевна Веретенкина. – Пенза, 2004. – 216 с.
5. Шейнов В.П. Риторика / Виктор Павлович Шейнов. – Мн.: Амалфея, 2000. – 592 с.
6. Чалдини Р. Психология влияния / Роберт Чалдини. – СПб.: Питер, 2002. – 288 с.
7. Панкратов В.Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация: практическое руководство / Вячеслав Николаевич Панкратов. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2000. – 208 с. – (Серия: Психология успеха и эффективного управления).
8. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы, защита / Евгений Леонтьевич Доценко. – М.: ЧеРо, 1997. – 344 с.
9. Блакар Р.М. Язык как инструмент социальной власти (теоретико-эмпирическое исследование языка и его использования в социальном контексте) / Р.М. Блакар // Язык и моделирование социального взаимодействия: [переводы] / [сост. В.М. Сергеева и П.Б. Паршина; общ. ред. В.В. Петрова]. – М.: Прогресс, 1987. – С. 88-125.