

_142007)&xsl=showArticle.xslt&id =a11&doc=../content.jsp (data obrashhenija: 29.06.11).

3. Valencova M.M. Terminologija kalendarsnoj obrjadnosti chehov i slovakov: avtoref. ... kand. filol. nauk. M., 1996.

4. Vrublevskaja O.V. Nazvaniya torzhestvennyh meroprijatij: pragmalingvisticheskiy aspekt (na materiale russkikh i nemeckikh nominacij): dis. ... kand. filol. nauk. Volgograd, 2006.

5. Mahracheva T.V. Materialy k slovarju hrononimov Tambovskoj oblasti. I (A-K) // Voprosy onomastiki. 2008a. № 5. S. 113–139.

6. Mahracheva T.V. Materialy k slovarju hrononimov Tambovskoj oblasti. II (L-Ja) // Voprosy onomastiki. 2008b. № 6. S. 104–129.

7. Sovremennyy russkiy jazyk: Leksika i frazeologija. Fonetika i orfoepija. Grafika i orfografija. Slovoobrazovanie. Morfoloģija. Sintaksis: uchebnik dlja vuzov / Anikina A.B., Bel'chikov Ju.A., Vakurov V.N. i dr.; pod red. D.Je. Rozentolja. 4-e izd., ispr. i dop. M.: Vyssh. shk., 1984.

8. Suprun V.I. Sposobnost' onima k obrazovaniju pritzazhatel'nyh prilagatel'nyh kak parametr jadra onomasticheskogo polja // Onomastika Povolzh'ja: sb. materialov mezhdunar. nauch. konf. / pod red. I.A. Giljazova. Kazan': Otechestvo, 2010. S. 27–31.

9. Terent'eva E.Ju. Lingvisticheskie osobennosti nominacii prazdnikov pravoslavnoj cerkvi v russkom i bolgarskom jazykah // Slavjanskiy al'manah 2009. M.: Indrik, 2010. S. 246–257 [Elektronnyj resurs]. URL: <http://www.philology.ru/linguistics2/terentyeva-10.htm> (data obrashhenija: 29.06. 2011).

10. Hilova H. K proishozhdeniju nazvanij nekotoryh vybrannyh prazdnikov i prazdnichnyh periodov v cheshskom jazyke // U chistogo istochnika rodnogo jazyka: sb. nauch. st. k 60-letiju prof. V.I. Supruny / pod red. E.V. Brysinoj. Volgograd: Izd-vo VGPU «Peremena», 2008. S. 239–247.

11. Chesnokova P. Lingvokul'turologicheskie osobennosti cheshskikh i russkikh nazvanij prazdnikov: dis. ... kand. filol. nauk. Volgograd, 2012.

Onomasiological characteristics of Czech and Russian heortonyms

The article deals with Czech and Russian heortonyms formed by the nominative model “adjective+day”. The invariant onomasiological signs of the onomastic units are described; the characteristics of adjectives denoting these signs are given.

Key words: *heortonym, nominative model, invariant onomasiological sign, adjective.*

(Статья поступила в редакцию 09.12.2016)

О.А. РУБАНОВА, Е.В. МАНЖЕЛЕЕВСКАЯ
(Ростов-на-Дону)

ПРИЕМЫ ЯЗЫКОВОГО МАНИПУЛИРОВАНИЯ, СОДЕРЖАЩИЕ ОТРИЦАТЕЛЬНОЕ ПРАГМАТИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ (на материале английского языка)

Представлен опыт классификации речевых приемов манипулирования в неофициальном межличностном общении, с помощью которых люди хотят облегчить общение или получить выгоду. Такие приемы основаны на психологическом воздействии, при котором манипулятор извлекает необходимую выгоду, сыграв на чувствах самолюбия человека, вины, стыда, страха, и часто приводит собеседника в состояние психологического дискомфорта.

Ключевые слова: *непродуктивная манипуляция, интенциональность, манипулятор, психологический прием, манипулятивное высказывание, психологическая уловка, скрытое воздействие.*

Человеческая речь по своей природе обладает огромной действенной силой, которая подвергалась всестороннему анализу многими науками. Приемы языкового манипулирования рассматривались такой наукой, как нейролингвистическое программирование. Данное научное направление занимается проблемой влияния, которое оказывает язык на программирование психических процессов и других функций нервной системы [3, с. 25]. Представители теории нейролингвистического программирования полагают, что посредством словесных психотерапевтических воздействий можно влиять на глубинную структуру и преобразовывать ее в желаемом направлении [4, с. 339].

В лингвистической литературе языковую манипуляцию рассматривают как: 1) специфическое речевое поведение в процессе общения, направленное на побуждение собеседника совершать невыгодное для него (но выгодное для побуждающего лица) действие [2, с. 66]; 2) скрытое или неявно выраженное воздействие посредством языка на мнение и поведение адресата, попытку склонить адресата к своей точке зрения, стремление извлечь выгоду для себя, маскируя при этом свои под-

линные намерения [5, с. 64]; 3) вид языкового воздействия, используемый для скрытого внедрения в психику адресата целей, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент [1, с. 99].

В основе языковой манипуляции лежат такие психолингвистические механизмы, которые вынуждают адресата некритично воспринимать речевое сообщение, способствуют возникновению в его сознании определенных иллюзий и заблуждений, провоцируют его на совершение выгодных для манипулятора поступков.

Одним из ключевых параметров манипулятивного высказывания является особая интенциональность, и, следовательно, для распознавания манипуляции необходим анализ интенциональных компонентов, таких как цель, намерение, причина, мотив. Очевидно, что в случае с манипуляцией речь идет, несомненно, об односторонней интенции, о присвоении манипулятором права решать за адресата, что ему должно делать, о стремлении повлиять на его цели.

Различия в целях воздействия на собеседника позволяют выделить виды речевого манипулирования. Так, в межличностном неофициальном общении встречается как продуктивная, так и непродуктивная речевая манипуляция [6, с. 21]. Основным принципом разграничения названных видов-оппозиций речевой манипуляции выступает характер цели, которую преследует манипуляция.

К продуктивной манипуляции можно отнести разнообразные речевые жанры, направленные на достижение позитивных, созидательных целей, такие как одобрение, похвала, комплимент, подбадривание.

Однако понятию «манипуляция» довольно часто присуще отрицательное прагматическое значение. В данном случае следует говорить о непродуктивной форме манипуляции. Непродуктивная речевая манипуляция направлена на то, чтобы скрытыми приемами вызвать у собеседника негативное изменение эмоционально-психического состояния, психологический дискомфорт, самоутвердиться за счет собеседника, создать у него внутренний конфликт между личной направленностью и объективными возможностями, с которыми он не согласен [Там же]. Нередко с этими целями используются такие речевые жанры, как насмешка, колкость, упрек, угроза. Данный вид манипуляции может часто содержать речевую агрессию либо реализоваться в форме психологического вампиризма.

Цель данной статьи – рассмотреть приемы языкового манипулирования, которые содержат в себе отрицательное прагматическое значение, иными словами, приемы непродуктивной манипуляции. Так как реальное общение неизбежно включает в себя речевую агрессию, коммуникативные конфликты, неудачи и не всякая коммуникативная ситуация и не каждый партнер следуют правилам бесконфликтного общения, то для достижения успеха в коммуникации необходимо научиться распознавать принципы такой манипуляции и умело нейтрализовать возможные конфликтопорождающие ситуации. В ходе нашего исследования мы выявили основные приемы, используемые для реализации непродуктивной формы манипуляции.

1. *Угроза*. Данный прием является одним из наиболее эффективных в непродуктивной манипуляции и действительно оказывает сильное давление на собеседника. Угрозы могут быть как легкими и практически незаметными, так и весьма серьезными, представляющими опасность для психики «жертвы». Рассмотрим пример.

“Be very careful not to say anything until I tell you to. Now, I don’t need to hurt your mother, so please do exactly as I say, and she’ll be fine.” He paused for a minute while I listened in mute horror. “That’s very good,” he congratulated. “Now repeat after me, and do try to sound natural. Please say, “No, Mom, stay where you are” [9, p. 382].

В данном случае мы видим, как манипулятор угрожает жизни близкого собеседнику человека. Условием угрозы является выполнение «жертвой» требований манипулятора. Данный вид угрозы представляет собой один из наиболее эффективных её разновидностей и практически всегда предопределяет ход действий жертвы в пользу манипулятора. При использовании данной уловки в этом контексте, помимо выполнения воли манипулятора, жертва может приобрести впоследствии различные психологические травмы. Приведем ещё пример.

“I won’t! You have to take me back – Charlie will call the FBI! They’ll be all over your family – Carlisle and Esme! They’ll have to leave, to hide forever!” [10, p. 315].

Манипулятор прибегает к угрозе как к средству убеждения собеседника в неправильности его действий. Целью манипулятора является переубедить своего собеседника и заставить его отказаться от своих планов. В данном случае угроза направлена на то, чтобы заставить собеседника осознать возможный не-

желательный для него исход. Можно сказать, что в этой ситуации используемая манипулятором уловка является скорее средством защиты, нежели нападения.

В следующем примере угроза не имеет агрессивного характера, а просто является средством оказания давления на собеседника. Манипулятор задает вопросы, требующие ответа, однако, когда ответ не последовал, манипулятор начинает угрожать собеседнику. Угроза представлена в виде ультиматума: если манипулятор не получит ответ к определенному времени, то он предпримет действия, которые поставят собеседника в неудобное положение.

“Why haven’t you e-mailed me yet? What are you waiting for? Isabella, if I haven’t heard from you by 5:30 p.m. today I’m calling Charlie” [9, p. 35].

2. *Манипуляция чувством вины и ответственности.* Вызывая чувство вины, манипулятор ловко играет на психологических тонкостях человеческого разума. Оперировав данным приемом, он пытается заставить собеседника осознать, что тот не прав, разрушить его чувство собственного достоинства и морально подавить, выступая при этом в роли судьи. Человек с чувством вины может поддаться на провокации манипулятора с целью загладить свою вину. Например:

“Not over her. You don’t! You’re ruining everything over her!” I struggled violently, with total futility [8, p. 61].

Манипулятор буквально призывает объект не совершать поступка, противоречащего желанию манипулятора. В качестве аргумента манипулятор приводит тот факт, что этот поступок может навредить не только собеседнику, но и его окружению. Таким образом, манипулятор вызывает у собеседника чувство вины и призывает его к ответственности по отношению к близким.

В следующем примере использование уловки позволяет склонить собеседника к действию, необходимому манипулятору. Следует отметить, что манипулятор скрыто воздействует на объект, не показывая своих личных интересов в данной ситуации. В качестве аргумента манипулятор приводит тот факт, что заставлять девушку ждать ответа – невежливо, тем самым вызывая у собеседника чувство вины. В итоге собеседник поддается на провокацию вопреки своему желанию.

“So you shouldn’t make her wait any longer – it’s rude.”

“Yeah, you are right” [11, p. 191].

Рассмотрим ещё один пример.

“So I guess it’s good you’ll be gone Saturday...I’ve made plans to go fishing with the guys from the station. The weather’s supposed to be real warm. But if you wanted to put your trip off till someone could go with you, I’d stay home.”

“Dad, I’ll go...” [9, p. 91].

В данном случае мы видим, как манипулятор играет на чувствах своего собеседника. Сначала он высказывает свое мнение по поводу того, что его собеседнику лучше бы было пойти куда-нибудь в субботу, поскольку манипулятор уже запланировал поход на рыбалку с друзьями, а оставлять свою «жертву» дома одну он не хочет. Далее манипулятор сообщает, что в этот день ожидается хорошая погода, таким образом, показывая желание осуществить свои планы. Однако затем он вдруг заявляет, что никуда не пойдет, если его собеседник останется дома, тем самым заставляя его испытывать чувство вины из-за того, что он может помешать планам манипулятора. В итоге, не желая причинять неудобства манипулятору, собеседник поддается на провокацию.

3. *Опора на прошлое заявление собеседника.* Главное в этой уловке обратить внимание объекта на его прошлое заявление, которое противоречит его рассуждению в данном разговоре. Манипулятор, припоминая прошлое заявление своего собеседника, ставит его в тупик, принимая контроль над ситуацией. Например:

“I hope you haven’t been showing off – it’s rude,” she scolded.

“Just a bit,” he laughed freely.

“Well, play for her,” Esme encouraged.

“You just said showing off was rude,” he objected [10, p. 285].

Как можно видеть из данного примера, манипулятор упоминает недавние слова своего собеседника и поворачивает их против него же самого. В ответ на такое действие у собеседника не остается аргументов, поскольку он пребывает в состоянии замешательства, в то время как манипулятор ловко выходит из ситуации. Рассмотрим ещё один пример.

“I have a boyfriend.”

“You said last night that you weren’t interested in any of the boys in town.” But he picked up his fork again, so I could see the worst was over.

“Well, he doesn’t live in town, Dad” [8, p. 234].

В разговоре со своим собеседником манипулятор в качестве аргумента припоминая заявления собеседника, противоречащие его вы-

сказываниям в настоящем диалоге. Однако собеседнику все же удастся «выйти сухим» из данной ситуации, сводя все к недопониманию со стороны манипулятора.

В следующем примере также применяется уловка «опора на прошлое заявление», однако, в отличие от двух предыдущих примеров, здесь манипулятор путем напоминания объекту о его обещании склоняет собеседника к выполнению этого обещания. Вследствие этого объекту приходится смириться с ситуацией и выполнить данное обещание.

“You promised Chief Swan that you would have me home early, remember? We’d better get going.”

“Yes, ma’am” [7, p. 45].

4. *Атака на уязвимые места.* Манипулятор сознательно давит на объект таким образом, чтобы он почувствовал себя не правым в той или иной ситуации с целью морально подавить объект, причинить ему боль, «задеть за живое», чтобы он безоговорочно принял позицию манипулятора. Например:

“It didn’t work out, okay? I really, really hate Forks! I can’t do this anymore! I can’t put down any more roots here! I don’t want to end up trapped in this stupid, boring town like Mom! I’m not going to make the same dumb mistake she did. I hate it – I can’t stay here another minute!” [10, p. 241].

В данном случае в роли манипулятора выступает дочь, которая хочет покинуть свой дом, а в роли жертвы – её строгий отец. Манипулятор пытается убедить собеседника принять его точку зрения, однако собеседник не хочет поддаваться уговорам, вследствие чего манипулятор прибегает к атаке на наиболее уязвимые места. При этом он использует в качестве «орудия» критику и «колкие выражения» в адрес образа жизни и места проживания объекта, а также припоминает сильно переживаемое собеседником событие, а именно уход из дома близкого ему человека. Таким образом, объект приобретает чувство разочарования, вины и угнетения и впоследствии соглашается с точкой зрения манипулятора.

5. *Мнимая слабость.* Манипулятор своим видом показывает усталость и нежелание как что-то доказывать, так и выслушивать. Тем самым собеседник старается быстрее согласиться со словами манипулятора, чтобы не утомлять его. Приведем пример.

“Let’s not talk about it,” she said, almost listlessly, squashing her cigarette stub in the ashtray. “I’m way off. I’ll just ruin the whole weekend. Maybe there’s a trapdoor under my chair, and I’ll just disappear.”

“You’re not ruining anything,” he said quietly [13, p. 8].

Манипулятор, пытаясь избежать неприятных расспросов, ссылается на плохое самочувствие, тем самым не только заканчивает неприятный разговор, но и вызывает сочувствие у собеседника.

6. *Давление на жалость.* Данный прием манипуляции направлен на стремление показать свою слабость. Основной упор делается на такое качество, как человеколюбие. Рассмотрим пример.

“I’m sorry to hear it,” she said, finally. “I’d just love to come down in your boat. I’m so lonesome for you. I miss you so much. I’ve been all alone in the house all day without anybody to talk to” [12, p. 87].

Мать пытается выманить сына из лодки или, по крайней мере, добиться разрешения подойти к ребенку. В данном примере она пытается вызвать жалость у мальчика и чувство вины, надеясь, что тот, желая утешить, подпустит ее к себе.

7. *Упрек.* В следующем примере манипулятор играет на желании своего оппонента отвести от себя подозрения, заставляет его всерьез оправдываться, в результате чего собеседник становится открытым для различного рода требований, которые обычно следуют вслед за этим. Например:

“Do you think you’re better than us?”

“No.”

“Then c’mon. Sit with us” [14, p. 41].

Манипулятор старается привлечь понравившуюся ему девушку в свою компанию, но, видя, что та не проявляет желания с ними общаться, решает прибегнуть к манипулятивному приему. Упрекая ее в предвзятом отношении, он манипулирует ее нежеланием портить отношения с ним и его друзьями, ставит перед выбором – или она соглашается с обвинениями, или доказывает обратное, присоединившись к ним.

8. *Навязывание глупости.* Рассмотрим следующий пример.

“You’re tired,” Scott bellowed. “You told her you were tired and you wanted to go to sleep?”

“Something like that.”

“Are you insane?” [Ibid., p. 28].

Здесь манипулятор пытается убедить своего друга в том, что его решение отказаться пойти с компанией домой к девушке является ошибкой. Внушая ему мысль, что только сумасшедший поступит подобным образом, он тем самым надеется заставить его обдумать это еще раз и, возможно, поменять свое мнение.

9. *Провоцирование оправданий.* Например:

“There you are,” Ashley said. “Were you avoiding me?” [14, p. 27].

Манипулятор, молодая девушка, стремится наладить отношения с бывшим парнем, для этого она ищет возможность с ним поговорить. Заявляя о своем подозрении, что тот нарочно ее избегает, она рассчитывает, что молодой человек попытается оправдаться и отвести от себя подозрения. После этого ему будет намного сложнее отказаться от предложения отправиться к ней домой, которое она была намерена ему сделать, так как тогда его действия будут противоречить словам.

10. *Игнорирование.* Данная уловка является довольно сильным средством воздействия на собеседника, которое очень болезненно им переживается. Например:

“Where are we going?” I asked.

No one answered. No one even looked at me.

“Dammit! Where are you taking me? Answer me!”

“We have to get you away from here – far away – now.”

“Why and where? I have to know!”

No answer followed [7, p. 67].

Несмотря на усиленные попытки объекта разобраться в происходящем, ему это не удается по причине использования манипулятором данной уловки. Объект намеренно игнорирует, вводя в состояние замешательства и раздражения, и явно дают понять, что у него нет права выбора. И в результате ему приходится смириться с обстоятельствами и подчиниться воле манипулятора. Приведем ещё один пример.

“Why are you in Port Angeles?”

“Next question.”

“Can’t you just answer?”

“Next.”

“But that’s the easiest one,” I objected.

“I don’t care. Next” [10, p. 156].

Используя данную уловку, манипулятор показывает, что не намерен отвечать на вопрос своего собеседника, при этом демонстрируя свое негативное к нему отношение. Данный прием может восприниматься собеседником как достаточно грубое отношение к нему, как нежелание считаться с его чувствами и мнением. Таким образом, он ощущает пренебрежение со стороны манипулятора, который, в свою очередь, открыто демонстрирует незаинтересованность в дискуссии со своим собеседником.

Приемы, в которых манипулятор подчеркивает свою слабость и неспособность что-

либо делать, например «мнимая слабость» или «давление на жалость», оказываются достаточно действенными и поэтому используются людьми довольно часто. Возможно, это связано с тем, что в основе лежит один из первых приобретаемых опытов человека – плач ребенка как просьба о помощи. Приемы «упрек», «провоцирование оправданий», «манипуляция чувством вины» довольно схожи по функции и эффективно воздействуют на собеседника, но «упрек» является более «жестким» и агрессивным методом. Самым губительным для психики, с нашей точки зрения, являются такие приемы, как «навязывание глупости» и «угроза», так как вызывают острый дискомфорт и неприятие у собеседника, а в случае угрозы – испуг и волнение.

Подводя итог данного исследования, следует акцентировать внимание на том, что современный человек должен обладать всеми навыками речевого взаимодействия, поскольку в различных коммуникативных ситуациях, при общении с различными типами собеседников возникает нужда как в речевом воздействии, так и в манипуляции (например, необходимость манипуляции в отношении детей, эмоционально возбужденных людей, пьяных, истериков, конфликтных личностей и др.). Соответственно, манипулятивное воздействие является не ругательным словом или осуждаемым способом воздействия на людей, а одним из эффективных способов решения коммуникативных задач говорящего в конкретной ситуации речевого взаимодействия.

Список литературы

1. Быкова О.Н. Опыт классификации приемов речевого манипулирования в текстах СМИ // Речевое общение: Вестн. Рос. риторической ассоциации / под ред. А.П. Сковородникова. Вып.1(9). Красноярск, 1999. С. 42–53.
2. Денисюк Е.В. Феномен манипуляции: речедейятельностная интерпретация // Культурно-речевая ситуация в современной России: вопросы теории и образовательных технологий: тез. докл. и сообщ. Всерос. науч.-метод. конф. Екатеринбург, 19–21 марта 2000 г. / под ред. И.Т. Вепревой. Екатеринбург, 2000. С. 66–68.
3. Дитлс Р. Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП. СПб., 2000.
4. Иванов Л.Ю. Текст научной дискуссии: дейксис и оценка. М., 2003.
5. Нефедова Л.А. Лексические средства манипулятивного воздействия в повседневном общении (на материале современного немецкого языка): дис. ... канд. филол. наук. М., 1997.
6. Седов К. Ф. О манипуляции и актуализации в речевом воздействии // Проблемы речевой комму-

никации: межвуз. сб. науч. работ. Вып. 2. Саратов, 2003. С. 20–27.

7. Asimov I. The Complete Stories of Isaac Asimov. N.Y., 1994.

8. Lowell E. Only You. N.Y., 1994.

9. Meyer S. Breaking Dawn. N.Y., 2008.

10. Meyer S. Twilight. N.Y., 2007.

11. Rowling J.K. Harry Potter and the Chamber of Secrets. London, 1999.

12. Salinger J. D. Down at the Dinghy. M., 1982.

13. Salinger J. D. Franny. M., 1982.

14. Sparks N. The Last Song. N.Y., 2009.

* * *

1. Bykova O.N. Opyt klassifikacii priemov rechevogo manipulirovanija v tekstah SMI // Rechevoe obshhenie: Vestn. Ros. ritoricheskoj associacii / pod red. A.P. Skovorodnikova. Vyp.1(9). Krasnojarsk, 1999. S. 42–53.

2. Denisjuk E.V. Fenomen manipuljacii: reche-dejatel'nostnaja interpretacija // Kul'turno-rechevaja situacija v sovremennoj Rossii: voprosy teorii i obrazovatel'nyh tehnologij: tez. dokl. i soobshh. Vseros. nauch.-metod. konf. Ekaterinburg, 19–21 marta 2000 g. / pod red. I.T. Veprevoj. Ekaterinburg, 2000. S. 66–68.

3. Dittls R. Fokusy jazyka. Izmenenie ubezhdений s pomoshh'ju NLP. SPb., 2000.

4. Ivanov L.Ju. Tekst nauchnoj diskussii: dejksis i ocenka. M., 2003.

5. Nefedova L.A. Leksicheskie sredstva manipuljativnogo vozdejstvija v povsednevnom obshhenii (na materiale sovremennogo nemeckogo jazyka): dis. ... kand. filol. nauk. M., 1997.

6. Sedov K. F. O manipuljacii i aktualizacii v rechevom vozdejstvii // Problemy rechevoj kommunikacii: mezhvuz. sb. nauch. rabot. Vyp. 2. Saratov, 2003. S. 20–27.

Techniques of language manipulation with negative pragmatic meaning (based on the English language)

The article deals with the experience of classification of verbal techniques of manipulation in the informal interpersonal communication, which let people make the communication easier or get some benefit. Such techniques are based on the psychological effect, when a manipulator gets some benefit by a person's vanity, guilt, shame, fear and often lead the interlocutor in a state of psychological discomfort.

Key words: *ineffective manipulation, intentionality, manipulator, psychological technique, manipulating statement, psychological trick, hidden impact.*

(Статья поступила в редакцию 12.09.2016)

Т.Г. НИКОЛАЕВА

(Самара)

АКТУАЛЬНОЕ ЧЛЕНЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ С ИНФИНИТИВНЫМИ ВТОРИЧНО-ПРЕДИКАТИВНЫМИ СТРУКТУРАМИ В СОВРЕМЕННОМ АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

Описывается актуальное членение семантически осложненных предложений с инфинитивными вторично-предикативными структурами, которые являются одним из самых распространенных способов оформления вторичной предикативности в английском языке. Показано, что подобные структуры имеют собственное актуальное членение, накладывающееся на актуальное членение матричного предложения, приобретающего в результате дополнительную тему или ремю.

Ключевые слова: пропозиция, семантически осложненное предложение, инфинитивные вторично-предикативные структуры, тема, рема, коммуникативный динамизм, актуальное членение.

Не вызывает сомнений тот факт, что предикативность и коммуникативная значимость транслируемой информации тесно связаны друг с другом. Несмотря на достаточное количество исследований в данной области ([8; 10; 15; 16] и др.), до недавних пор не было предложено комплексного описания характера взаимосвязи между предикативностью и актуальным членением предложения.

Связь между ментальным действием и актуализацией данной информации в речи устанавливается языковыми средствами разных уровней. Поскольку везде, где есть предикативность, имеет место и коммуникативное намерение автора, для передачи которого языковые средства определенным образом организуются, то у любой предикативной структуры есть актуальное членение [14, с. 34].

В усеченном виде предикативность входит в структуру других пропозиций, образуя отдельные, но зависимые единицы информации [2, с. 6]. Поскольку мы трактуем вторичную предикативность как средство дескрипции отдельной денотативной ситуации, то полагаем, что в плане семантики она является отдельной информативной единицей. Тем не менее при формировании вторичной предика-