

Репрезентация категории интенциональности в англо- и русскоязычном разговорном дискурсе

А.Э. ИВАНОВ

В статье рассматриваются средства вербализации категории интенциональности в англо- и русскоязычном разговорном дискурсе на примере стратегии солидаризации. Выявляются тактики, манифестирующие данную стратегию, определяется их типичное языковое воплощение, устанавливается связь коммуникативных целей и задач в кооперативном общении.

Ключевые слова: дискурсивная категория, интенциональность, кооперация, коммуникативные стратегии и тактики, солидаризация.

The article discusses verbal manifestation of intentionality, exemplified by the strategy of solidarization in English and Russian conversational discourse. The tactics associated with this strategy have been identified, the means of their verbalization have been revealed, the connection between communicative goals and tasks in cooperative interaction has been determined.

Keywords: discursive category, intentionality, cooperation, communicative strategies and tactics, solidarization.

В современной научной парадигме интенциональность текстовой и речевой деятельности находится в центре внимания различных гуманитарных дисциплин и их направлений. Интерес лингвистической науки к определению значения и места интенциональности в системе категорий дискурса объясняется актуальностью установления причинно-следственных связей между умственной и речевой деятельностью человека, указывающих на особое отношение между человеческим сознанием, языком и окружающим миром. В этой связи зачастую возникает ряд затруднений категориального характера, обусловленных сложившейся философской традицией, с одной стороны, и терминологией, принятой в лингвистике, с другой [1].

Традиционно в работах, посвященных лингвистическому изучению целеполагания речевой деятельности, интенциональность рассматривалась в рамках теории речевых актов. Дж. Серль ввел понятия внутренней и производной интенциональности, где первая разновидность представляет собой имманентное свойство реальных состояний сознания, а вторая непосредственно относится к высказываниям. Он также утверждал, что «каждое интенциональное состояние содержит некоторое репрезентативное содержание в определенном психологическом модусе» [2, с. 157]. И.П. Сусов в своих исследованиях рассматривает интенциональность как детерминанту содержательно-смыслового построения текста [3]. Н.Д. Павлова представляет интенциональность в качестве многоуровневой структуры, которая, в свою очередь, определяет смысловую неоднородность текста, т. е. интенциональность является системой интенций, состоящей из «предметных направленностей субъекта, образующих основу и глубинное психологическое содержание его речи, которое непосредственно связано с целями деятельности и видением мира субъектом, его желаниями, нуждами и установками» [4, с. 143].

При анализе разговорной речи мы придерживаемся определения интенциональности как основополагающей коммуникативной цели того или иного дискурсивного жанра, которое обуславливает семантическую структуру дискурса, выбор коммуникативной стратегии и языковых средств ее реализации, а также стилистически организует глобальное намерение субъекта коммуникации [5].

В качестве материала для анализа категории интенциональности в разговорном дискурсе был выбран разговорный диалог, поскольку на сегодняшний момент данная форма взаимодействия является наименее изученной с точки зрения целеполагания. Под разговорным диалогом мы понимаем «устное диалогическое спонтанное личностно ориентированное непосредственно коммуникативное взаимодействие в сфере неофициального бытового общения» [6, с. 46]. Замысел, определяемый в качестве «довербальной структуры, мотивирующей

тип разговорного диалога и структурно-содержательные особенности текста, порождаемого в коммуникации» [6, с. 131], регулируется двумя ведущими типами намеренности, или мотивированности, речевой деятельности в разговорном дискурсе – нефатическим и фатическим.

Нефатическая макроинтенция направлена на решение некоммуникативной задачи, т. е. практической, интеллектуальной или познавательной задачи, осуществляемой средствами коммуникативного взаимодействия участников диалога. Фатическая макроинтенция, в свою очередь, определяется «типом стратегической цели, характеризующей общение ради поддержания контакта, общение ради удовольствия от общения, взаимодействие, ориентированное на общение, общение, цель которого в нем самом» [7, с. 54]. В данном случае основной целью участников диалога является поддержание межличностных отношений на определенном уровне, который бы удовлетворял обоих коммуникантов.

Следует принимать во внимание, что исследуемый материал является примером реализации фатической функции языка. В узком понимании фатическая коммуникация представляет собой не процесс общения в целом, а лишь этикетные стандартизированные реплики, которые обеспечивают успешность диалогического взаимодействия [7]. Однако для данной работы более релевантно широкое понимание фатической коммуникации «как разновидности речи, способствующей созданию дружеских, гармоничных отношений, единения согласия между общающимися» [7, с. 56]. Другими словами, отобранные образцы разговорных диалогов, демонстрирующие актуализацию кооперативных стратегий, представляют собой отдельный тип межличностного взаимодействия, объединяющий фатическое и информативное общение и направленный на поддержание гармоничных отношений в широком смысле.

Как уже было отмечено выше, интенциональность определяет выбор той или иной стратегии как некоторой «совокупности запланированных действий, ориентированных на достижение общей коммуникативной цели» [8, с. 109], и тактики как определенного «этапа манифестации стратегии, который направлен на решение той или иной коммуникативной задачи, соответствующей стадии общения» [9, с. 5]. Важным представляется и тот факт, что замыслы участников диалога могут совпадать или не совпадать, а следовательно, речевые поступки коммуникантов могут быть согласованными, или кооперативными, т. е. направленными на достижение коммуникативной цели взаимоприемлемыми средствами, или несогласованными, что может привести к конфликту или конфронтации [6]. Тем самым цель настоящей статьи – установить языковые средства и способы реализации категории интенциональности в англо- и русскоязычных разговорных диалогах, демонстрирующих кооперативный способ речевого взаимодействия.

В результате анализа материала, состоящего из 200 диалогов на английском языке и 200 диалогов на русском, отобранных из художественных фильмов британского и белорусского производства, были выделены следующие стратегии: солидаризация, формирование доверительных отношений, создание образа и разрешение конфликта. В рамках данной работы в качестве примера актуализации категории интенциональности в разговорном дискурсе рассмотрим наиболее частотную стратегию – солидаризацию.

Стратегия солидаризации раскрывает суть выстраивания взаимоотношений между коммуникантами в кооперативном общении, а именно установку на адресата, отсутствие оппозиции «своего» и «чужого». В качестве основной коммуникативной цели при реализации данной стратегии выступает демонстрация единодушия и согласия с собеседником путем создания единого коммуникативного пространства. Стратегия солидаризации отражает основную составляющую кооперации – направленность на гармоничное речевое взаимодействие оптимальными средствами без нарушения интересов коммуникативных партнеров.

Приведем пример диалога на английском языке, демонстрирующего реализацию стратегии солидаризации.

Следующий разговор происходит на природе между двумя близкими подругами – Барбарой (коммуникант А) и Шебой (коммуникант Б), – обсуждающими некоторые моменты из прошлого друг друга.

A: *I tried to help, but she rather unraveled. She became alarmingly deluded.* ‘Я старалась помочь, но без толку. Она стала совершенно нелюдимою’.

Б: *Did she go to hospital?* ‘Она была у врача?’

А: *No. No, she got a job in Stoke.* ‘Нет. Нет, она нашла новую работу в Стоке’.

Б: *When was this?* ‘Когда это произошло?’

А: *Last summer. Though I feel I should have done more.* ‘Прошлым летом. Хотя мне кажется, что я сделала недостаточно’.

Б: *I'm sure she knows you did your best.* ‘Я уверена, что ты сделала все, что могла’.

А: *Such a sensitive person. One conceals it, of course. People languish for years with partners who are clearly from another planet.* ‘Такая чувствительная. Все это, конечно, скрывают. Люди годами чахнут с людьми, которые им не подходят’.

Б: *Mmm.* ‘Ммм’.

А: *We want so much to believe that we've found our other. <...> I dreamt I'd be someone to be reckoned with, you know, in the world. But one learns one's scale. I've such a dread of ending my days alone.* ‘Мы так хотим верить, что мы нашли вторую половину. <...> Я мечтала, чтобы со мной считались. Но каждый познают свою меру. Я так боюсь умереть в одиночестве’.

Б: *Yes. We all do.* ‘Да. Мы все боимся’.

А: *But recently I've allowed myself to think that I may not be. Am I wrong?* ‘Но недавно я стала думать, что этого не произойдет. Я ошибаюсь?’

Б: *No-no-no* [Диалог из х/ф «Notes on a Scandal»].

В данном диалоге тесно переплетаются две кооперативные стратегии – солидаризации и искренности. При этом каждая из них имеет свое тактическое и языковое выражение. Так, один из коммуникантов использует **тактику выражения обеспокоенности** (*I've such a dread of ending my days alone*), в то время как другой использует **тактики выражения согласия и создания мы-общности** (*Yes. We all do*). Стратегия солидаризации также реализуется тактикой **обещания-уверения** (*No-no-no*).

Рассмотрим пример диалога на русском языке.

Следующий разговор происходит между двумя друзьями – коммуниканты А и Б. Одному из них нездоровится, другой проявляет заботу и поддержку.

А: *Полечка, она хорошая, просто одинокий ребенок. Вот у тебя поясницу заломит, ты сходи к ней. Она поможет. Рукой проведет, и сразу полегчало.*

Б: *Ну, ладно, верю, попробую потом. Может, она и будущее видит?*

А: *Может, и видит. А ты простыл что ли?*

Б: *А черт его знает...*

А: *Пойдем, я тебе настойку свою дам. Пойдем со мной.*

Б: *Пойдем, авось поможет. Только аллергия у меня. На тебя!*

А: *Да не бурчи уж* [Диалог из х/ф «Белые Росы. Возвращение»].

В данном диалоге коммуникативные цели участников общения совпадают: поддержать друг друга и укрепить межличностные отношения. Стратегия солидаризации репрезентирована следующими тактиками: **совет** (*ты сходи к ней*), **интимизация** (*Полечка*), **выражение согласия** (*ладно, попробую потом*), **призыв к совместному действию** (*пойдем*), **обещание-уверение** (*она поможет*).

Тактика выражения согласия является центральной в реализации стратегий кооперации как в русском языке, так и в английском. В целом тактику согласия зачастую рассматривают как вариант языковой манифестации позитивной реакции адресата на мнение или изъявление воли адресанта [10]. Данная кооперативная тактика может также использоваться для контроля за процессом восприятия. Основными средствами актуализации данной тактики в англо- и русскоязычном дискурсе выступают лексемы и словосочетания с различными модальными значениями (*of course, exactly, surely, absolutely, shall will, конечно, безусловно, без всяких сомнений*), наречия и прилагательные с положительной семантикой (*excellent, perfect, здорово, классно*), некоторые устойчивые конструкции и идиомы, краткие ответы и их разговорные варианты, полный или частичный повтор реплики партнера. Также коммуникантам-носителям английского языка свойственно комбинирование средств, выражающих согласие, с глаголами речемыслительной деятельности, например, *suppose* ‘предполагать’, *know*

‘знать’, *think* ‘считать’. Следует отметить, что по своему функциональному потенциалу данная тактика неоднородна и может формировать несколько сценариев в сочетании с другими репликами. Так, основными сценариями являются: согласие выполнить некоторое действие, присоединение к мнению коммуникативного партнера, подтверждение информации, излагаемой в предыдущей реплике, а также одобрение слов собеседника. Реплике, выражающей согласие совершить действие, как правило, предшествует реплика, содержащая директивный речевой акт: (А) «*All I want now is for you to just come to the party tomorrow*». ‘Я просто хочу, чтобы ты завтра пришел на вечеринку’. – (Б) «*Of course, I will*». ‘Конечно, я приду’ [Диалог из х/ф «45 Years»]. Если один из коммуникантов присоединяется к мнению своего собеседника, то высказывание, содержащее согласие, следует за репликой, соответствующей речевому акту репрезентатива: (А) «*Ну, это уже ни в какие рамки. Кем он себя возомнил?!*» – (Б) «*Да, вот-вот, согласен. Ну, что поделаешь?*» [Диалог из х/ф «Любовь и партнерство»]. Тактика согласия является центральной для солидаризации, поскольку в ее основе лежит интенция продемонстрировать единодушие с собеседником, подтвердить правильность его мнения, готовность выполнить просьбу для создания общего коммуникативного пространства.

Еще одной частотной тактикой как в корпусе диалогов на русском языке, так и в корпусе диалогов на английском языке стала **тактика утешения**, основной задачей которой является стремление ослабить или устранить эмоциональное состояние, в котором находится адресат, принести партнеру облегчение и успокоение, наладить сотрудничество с формированием более близких отношений внутри коммуникативного круга. По своей структуре тактика утешения может быть признана комплексной, поскольку зачастую состоит из двух компонентов: косвенного или явного убеждения и аргументированного сообщения, которое некоторыми исследователями расценивается как экспликация тактики аргументации. Тем не менее утешение, дополненное аргументацией, служит не только логическим завершением данной речевой тактики, но и выполняет функцию ее необходимого конституента. Первый компонент тактики утешения, как правило, выражается формами побудительного наклонения глаголов со значением «перестать проявлять отрицательные эмоции или чувства». В английском языке побуждение также может быть выражено некоторыми модальными глаголами. Это означает, что можно также выделить следующие сценарии реализации комплексной тактики утешения: утешение + уверение в стабилизации или улучшении ситуации («*Don't fuss about it. The situation will clear itself out. The only thing is to wait*». ‘Не суетись. Все разрешится само собой. Единственное, что остается, это подождать’ [Диалог из х/ф «The Iron Lady»]), утешение + призыв к действию («*Ладно, успокойся, не надо, не надо... Давай пойдём, выпьем чаю, мы можем вместе даже в магазин сходить*» [Диалог из х/ф «Любовь и партнерство»]), утешение + ссылка на авторитетность («*Oh, stop it, please. Don't cry. Doctors said that it's not really serious. Everything will be fine*». ‘Пожалуйста, не надо. Не плачь. Врачи сказали, что ситуация не очень серьезная. Все будет хорошо’ [Диалог из х/ф «Notes on a Scandal»]), утешение + ссылка на незначительность проблемы («*Не отчаивайся. Ничего страшного не случилось. А этот Миша даже не заслуживает твоего внимания*» [Диалог из х/ф «Белорусский психопат»]).

Тактика выражения обеспокоенности и заботы используется для установления более близкого контакта и налаживания взаимоотношений. В ее основе лежит интенция передать собственное эмоциональное состояние и установить истинное эмоциональное состояния партнера по коммуникации, демонстрируя свое неравнодушие. Тактика выражения обеспокоенности и заботы направлена на то, чтобы показать коммуниканту, что его судьба волнует говорящего. Данная тактика может быть обусловлена реальным интересом или этикетным вниманием. Тактика выражения обеспокоенности и заботы как в русском, так и в английском языке актуализируется при помощи вопросительных высказываний различных коммуникативных типов, выражающих искреннюю заинтересованность в психологическом состоянии партнера по коммуникации. Также активно используются лексико-грамматические группы имен, обозначающие беспокойство, сочувствие, сожаление (*feel sorry, care, worry, переживать, заботиться, волноваться*). Например, в следующем диалоге коммуникант (А) беспокоится по поводу финансового положения собеседника (Б): (А) «*Do you need money?*» ‘Тебе

нужны деньги?» – (Б) «*God, no. No, I'm fine. It's very sweet of you to ask, but I don't*». ‘Боже, нет. Нет, все хорошо. Ты очень добра ко мне, но мне не нужны деньги’. – (А) «*I'm only asking because I care about you...*» ‘Я спрашиваю только потому, что волнуюсь за тебя...’ [Диалог из х/ф «Match Point»]. Следует также отметить, что в разговорном дискурсе на двух языках данная тактика может использоваться в комплексе с тактикой интимизации для дальнейшего сокращения коммуникативного пространства между участниками общения. Интимизация вербализуется собственными и нарицательными существительными с уменьшительно-ласкательными суффиксами: (А) «*Как ты себя чувствуешь, мой маленький?*» – (Б) «*Уже горздо лучше*» [Диалог из х/ф «Бальное платье»]. Ни в русском, ни в английском корпусе диалогов не было зарегистрировано случаев употребления этикетной тактики выражения обеспокоенности и заботы, при осуществлении которой инициальные, или акциальные, и реактивные реплики говорящих могут принимать односложную форму, а некоторые вопросы коммуниканты задают, не выслушав ответа на предыдущие.

Реализация любой кооперативной стратегии предполагает высокий уровень понимания коммуникантами проблем и текущих потребностей друг друга, что приводит к выражению намерения взять на себя ответственность и некоторые обязательства (при помощи модальных глаголов и иной лексики с семантикой возможности, вопросительных высказываний), которые позволяют разрешить сложности, возникшие у одного или обоих партнеров по речевой интеракции. Данные признаки являются дистинктивными для **тактики демонстрации готовности к сотрудничеству**. Приведем пример диалога на английском языке: (А) «*Come on, tell me if I can do anything for you*». ‘Давай, скажи мне, если я могу сделать для тебя что-нибудь’. – (Б) «*Yeah, get me out of here!*» ‘Да, вытащи меня отсюда!’ [Диалог из х/ф «Breathe»]. Повелительные высказывания в некоторых случаях комбинируются с косвенными вопросами: (А) «*Ты скажи мне, если деньги нужны. Только скажи. Мои деньги твои – твои деньги*». – «*Да не в деньгах дело...*» [Диалог из х/ф «Рифмуется с любовью»]. Тактика демонстрации готовности к сотрудничеству может использоваться в сочетании с **тактикой создания мы-общности**, актуализируемой местоимениями 1 лица множественного числа и их производными формами, а также соответствующими глагольными формами, и **тактикой призыва к совместному действию**, реализуемой формой повелительного наклонения «давай, давайте» в русском языке, «let's» в английском языке, и формами 2 лица множественного числа (*we will solve the problem, we'll definitely crack this: мы сделаем это вместе*).

При консолидации коммуникативных целей и создания общего пространства общения участники диалогов стараются убедить партнера по интеракции в скором улучшении неблагоприятной на данный момент ситуации, тем самым стабилизируя его эмоциональное состояние и оптимизируя коммуникативное поведение в целом. Данная интенция соответствует **тактике обещания-уверения**. Непосредственным языковым выражением тактики может быть прямой перформативный речевой акт «я уверяю» или «I assure you». В диалогах на английском языке, в свою очередь, тактика уверения вербализировалась следующим образом: модальные глаголы, выражающие различную степень уверенности, и формы простого будущего времени в сочетании с местоимениями 2-ого лица; наречия, передающие различную степень уверенности; лексические повторы. Примером реализации обещания-уверения служит следующий отрывок: (А) «*I am so late!*» ‘Я так опаздываю’. – (Б) «*It's just round the corner, you'll make it*». ‘Это за углом, ты успеешь’ [Диалог из х/ф «Love Actually»]. Кроме того, в корпусе диалогов на русском языке для актуализации данной тактики используются такие языковые средства: формы простого будущего времени в сочетании с местоимениями 2-ого и 3-ого лица; наречия, характеризующиеся различной степенью уверенности. В качестве примера можно привести отрывок: (А) «*Так он даст тебе денег?*» – (Б) «*Конечно, даст. Если я попрошу, даст!*» [Диалог из х/ф «Рифмуется с любовью»].

Некоторые тактики реже встречаются в исследуемых диалогах, однако также требуют внимательного изучения. Рассмотрим пример «*I think you should talk to her, it would be the best option by no means*». ‘Я думаю, тебе следует поговорить с ней, в любом случае это будет лучше всего’ [Диалог из х/ф «Philomena»], в котором **тактика совета** репрезентируется

при помощи модального глагола *should*. Следующая фраза коммуниканта «*Я принес тебе цветы. Надеюсь, это поможет прояснить наши отношения*» [Диалог из х/ф «Бальное платье»] служит примером речевого сопровождения действия, совершаемого участником интеракции. **Тактика комментирования позитивного действия**, при реализации которой коммуникант (А) совершает действие в пользу коммуниканта (Б) и вербализует его в диалоге, может использоваться для улучшения статуса отношений или нейтрализации конфронтации. В речи носителей английского и русского языков наравне с употреблением местоимений первого лица множественного числа может регистрироваться использование местоимений третьего лица, сочетающихся с негативной характеристикой говорящих. Следующий фрагмент диалога на английском языке показывает, как коммуниканты выражают совместное неодобрение по поводу действий третьего лица, не участвующего в общении, тем самым реализуя **тактику противопоставления они-общности**: (А) «*Look at them, they don't understand what they are doing. To add to that, they causing a lot of troubles*». «Глянь на них, они не понимают, что делают. Более того, еще и столько бед приносят». – (Б) «*Totally agree. We have to do something about it. They are so different, don't really fit the house. Let's think...*» «Абсолютно согласна. Мы должны что-то предпринять. Они так отличаются, не вписываются в этот дом. Давай-ка подумаем...» [Диалог из х/ф «Keeping Mum»]. В данном случае участники речевой интеракции формируют единое коммуникативное пространство, координируя свои действия и противопоставляя себя лицам, не участвующим в общении. Рассмотрим следующий фрагмент русскоязычного диалога: (А) «*И как оно? Качает ведь?*» – (Б) «*Качает не то слово. Отличный аппарат*» [Диалог из х/ф «Бальное платье»]. В приведенном примере коммуниканты реализуют **тактику выбора общего кода коммуникации**, используя языковые средства (*качает, аппарат*), свойственные определенной социальной группе, к которой относят себя партнеры по общению.

Частотность употребления тактик, актуализирующих стратегию солидаризации в англо- и русскоязычном разговорном дискурсе, представлены в следующей таблице:

Тактика	Англ. яз. (%)	Рус. яз. (%)
Согласие	24,7	21,8
Утешение	19,3	15,9
Выражение обеспокоенности и заботы	15,3	16
Обещание-уверение	12	11,1
Демонстрация готовности к сотрудничеству	7,4	9,2
Создание мы-общности	5,1	5,7
Призыв к совместному действию	5,1	6,7
Интимизация	5	6,2
Комментирование позитивного действия	2,5	3,6
Совет	2	3
Противопоставление они-общности	1,7	1,5
Выбор общего кода коммуникации	0,9	0,5
Всего	100	100

Из таблицы видно, что употребительность тактик сходна в двух языках. В исследуемом материале не были выявлены тактики, которые используются исключительно коммуникантами-носителями английского или русского языка.

Употребительность стратегии солидаризации англоговорящими коммуникантами в целом составила 46,5 %, в то время как русскоговорящие участники диалогов использовали данную стратегию с частотностью в 47,2 %. Таким образом, актуализация стратегии солидаризации в англоязычном разговорном дискурсе не имеет серьезных отличий от ее репрезентации в русскоязычном дискурсе. Тактики, реализующие рассматриваемую стратегию, носят однородный характер. Различия в языковом выражении некоторых тактик могут объясняться системно-структурными особенностями двух языков (например, использование модальных глаголов *will* и *shall* в английском языке для манифестации обещания-уверения, а также уменьшительно-ласкательные суффиксы в русском языке для обозначения тактики интими-

зации). Если в отдельных случаях выбор тех или иных языковых средств для реализации кооперативных тактик можно объяснить с точки зрения принадлежности коммуникантов к тому или иному языковому коллективу, то во многих ситуациях эти различия нивелируются в силу специфики разговорного дискурса и меньшей степени его стандартизации.

Можно утверждать, что категория интенциональности в разговорном дискурсе непосредственным образом связана с категорией стратегичности, поскольку она участвует в планировании и реализации стратегий, а также с категорией интегративности, которая обеспечивает смысловую связность разговорного диалога. Помимо прочего, интенциональность связана с категорией координации интенций коммуникантов, определяющей кооперативность либо конфронтационность их замыслов.

Литература

1. Кобозева, И. М. Интенциональный и когнитивный аспекты смысла высказывания : дис. ... д-ра филол. наук : 10.02.19 / И. М. Кобозева. – М., 2003. – 450 л.
2. Серль, Дж. Р. Что такое речевой акт / Дж. Р. Серль // Новое в зарубежной лингвистике. – М., 1986. – Вып. 17. – С. 151–169.
3. Сусов, И. П. Деятельность, сознание, дискурс и языковая система / И. П. Сусов // Языковое общение : Процессы и единицы. – Калинин : Из-во Калинин. ун-та, 1988. – С. 7–13.
4. Павлова, Н. Д. Коммуникативная функция речи : интенциональная и интерактивная составляющие : дис. ... д-ра психол. наук : 19.00.01 / Н. Д. Павлова. – М., 2000. – 295 л.
5. Карпилович, Т. П. Коммуникативные категории научного дискурса / Т. П. Карпилович. – Минск : МГЛУ, 2018. – 160 с.
6. Борисова, И. Н. Русский разговорный диалог : структура и динамика / И. Н. Борисова. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та. 2009. – 408 с.
7. Федотова, В. Ю. Функционально-прагматическая характеристика фатических стратегий французского языка : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.05 / В. Ю. Федотова. – Пятигорск, 2004. – 140 л.
8. Иссерс, О. С. Речевое воздействие : учеб. пособ. / О. С. Иссерс. – 2-е изд. – М. : Флинта : Наука, 2011. – 224 с.
9. Сковородников, А. П. О необходимости разграничения понятий «риторический прием», «стилистическая фигура», «речевая тактика», «речевой жанр» в практике терминологической лексикографии / А. П. Сковородников // Риторика ↔ Лингвистика : сб. ст. / Смол. гос. пед. ун-т ; отв. ред. Э. М. Береговская. – Смоленск, 2004. – Вып. 5. – С. 5–12.
10. Горшкова, Е. И. Коммуникативные тактики согласия в интернет-коммуникации (на примере блогов) / Е. И. Горшкова // Вопр. когнитивной лингвистики. – 2012. – № 3 (32). – С. 107–112.