



В. И. Космодемьянская

Российский государственный педагогический университет имени А. И. Герцена, Санкт-Петербург, Россия
ORCID ID: 0000-0002-4292-1540 

 **E-mail:** kosmoviktoria@gmail.com.

Коммуникативная стратегия согласия/несогласия в рамках прямой кооперативной реагирующей интенциональности

АННОТАЦИЯ. Политическая и экономическая ситуации современного мира определяют необходимость и актуальность исследования коммуникативного поведения участников речевого общения, особенно в сфере политического взаимодействия. Данная область представляет огромный интерес с точки зрения коммуникативных стратегий и тактик, которые используют политические деятели и которые оказывают прямое влияние на успешность/неуспешность политической коммуникации. Для достижения желаемого результата в процессе коммуникации коммуникант, руководствуясь определенной прагматической целью, выбирает установку на кооперативное сотрудничество и реализует ту или иную коммуникативную стратегию. В статье рассматривается кооперативное взаимодействие участников политических дебатов, которое характеризуется тем, что кандидаты придерживаются норм кооперативного поведения. Целью статьи является рассмотрение коммуникативных стратегий согласия и несогласия в рамках прямой кооперативной реагирующей интенциональности, а также описание тактик выражения прямого кооперативного согласия и несогласия, используемых участниками политических дебатов для реализации той или иной стратегии и необходимых прагматических установок. Исходя из анализа англоязычных текстов политических дебатов, стратегия несогласия может быть использована коммуникантами наравне со стратегией согласия в рамках прямой кооперативной реагирующей интенциональности. Стратегии согласия и несогласия являются преобладающими в политических дебатах.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: политические дебаты; коммуникативные стратегии; коммуникативные тактики; коммуникативное поведение; политическая риторика; политические речи; оперативная реактивная интенциональность; политические деятели.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ: Космодемьянская Виктория Игоревна, кандидат филологических наук, ассистент (преподаватель) кафедры английского языка и лингвострановедения, Российский государственный педагогический университет им А. И. Герцена; 191186, г. Санкт-Петербург, наб. реки Мойки, 48, корп. 14, к. 206.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: Космодемьянская, В. И. Коммуникативная стратегия согласия/несогласия в рамках прямой кооперативной реагирующей интенциональности / В. И. Космодемьянская // Политическая лингвистика. — 2020. — № 4 (82). — С. 47-52. — DOI 10.26170/pl20-04-05.

Политический дискурс представляет собой особый вид институционального общения и предоставляет широкий спектр возможностей для ведения разного рода политических дискуссий, включающих в себя политические споры, дебаты, столкновения мнений и др. В ходе таких политических дискуссий коммуникантам (оппонентам) приходится прибегать к разного рода речевым актам, а также использовать многообразные стратегии и тактики ведения диалога [Cowley 2011: 3—5; Иссерс 2008: 135—139]. Политические дебаты как особый вид политических дискуссий представляют собой структурированный и четко организованный обмен мыслями между двумя (или более) коммуникантами и могут осуществляться в рамках определенной речевой (коммуникативной) ситуации, регламентированной интенциональностью форм взаимообращенной речи по поводу обсуждаемого общественно-политического вопроса или актуального положения дел в политической среде. Данный институциональный регламент вынуждает партне-

ров по коммуникации взаимодействовать друг с другом определенным образом в рамках соответствующей речевой ситуации с целью успешной реализации своей интенции, несмотря на то, что их мнения и убеждения, стратегические или тактические цели могут противоречить друг другу или полностью расходиться [Кравченко 2011: 98—99; Седов 2004: 199—203].

Успешность политических дебатов зависит от поведения коммуникантов, а также стратегий, тактик и языковых средств, которые коммуниканты используют в своих ответных репликах с целью переконструировать коммуникативное пространство оппонента и наблюдателей (аудиторию) и добиться необходимого эффекта, тем самым убедив третью сторону в правомерности своих суждений и убеждений [Куприянова 2009: 7]. Одними из наиболее распространенных коммуникативных стратегий, используемых участниками коммуникации в рамках прямой ответной реплики, являются стратегии согласия/несогласия, которые и рас-

смаstrиваются в данной статье. Актуальность статьи состоит в том, что стратегия несогласия рассматривается в аспекте прямой кооперативной интенциональности наравне со стратегией согласия, поскольку, несмотря на заложенную в данном понятии сему отрицания, имеет положительную прагматическую интенцию.

Согласие представляет собой совпадение желаний и намерений, одобрение убеждений, совпадение мнений, принятие точки зрения собеседника [Маслова 207: 57]. Языковая личность, выражая согласие, демонстрирует свою толерантную установку и готовность к кооперативному сотрудничеству. Как «одна из важнейших форм диалогических отношений согласие очень богато разновидностями и оттенками» [Бахтин 1986: 304]. В политическом диалогическом дискурсе

выделяют два основных типа согласия и несогласия: констативно ориентированный и импозитивно ориентированный, которые, в свою очередь, определяются свойствами иницирующей реплики.

Констативно ориентированное согласие является позитивной реакцией адресата на речевой стимул и представляет собой констативное высказывание, в то время как импозитивное согласие — ответная реакция на иницирующую реплику импозитивной направленности. Каждый из типов согласия может быть также полным или частичным, неуверенным согласием, согласием-подтверждением и др.

Проиллюстрируем вышесказанное некоторыми примерами коммуникативной кооперативной стратегии согласия.

Таблица 1. Примеры стратегии согласия

Стратегия	Тактики / языковые средства
<p>1. Кооперативное прямое констативно ориентированное полное согласие ОБАМА: President Castro, you said in Panama that “we might disagree on something today on which we would agree tomorrow.” And that’s certainly been the case over the past 15 months and the days leading up to this visit. And today, I can report that we continue to move forward on many fronts when it comes to normalizing relations. PRESIDENT CASTRO: Of course, there can be and will be controversial issues. And we welcome that constructive dialogue as well — because we truly believe that when we share our deepest beliefs and ideas with an attitude of mutual respect, that we can both learn and make the lives of our people better [President Obama Visits Cuba 2016].</p>	<p>– кооперативная тактика поддержания тональности разговора и перефразирования своего высказывания (<i>Of course, there can be and will be controversial issues</i>) – тактика развернутого ответа, принцип позитивной вежливости (<i>And we welcome that constructive dialogue as well — because we truly believe that when we share our deepest beliefs and ideas with an attitude of mutual respect, that we can both learn and make the lives of our people better</i>) – тактика генерализации и сближения (<i>we truly believe... we share... we can both...</i>) – эмоционально окрашенные лексические единицы (<i>deepest beliefs, mutual respect</i>)</p>
<p>2. Кооперативное прямое полное согласие-поддержка WALLACE: And Senator Shelby, you got the final word on this. SHELBY: I will really support General Shinseki. He’s a great soldier. He’s a great leader!! WALLACE: And you think he’d be good in veterans’ affairs?! SHELBY: Absolutely superb [Transcript: Sens. Shelby, Levin on “FNS” 2008].</p>	<p>– тактика полного и категоричного одобрения (<i>I will really support...He’s a great soldier. He’s a great leader!!</i>) – позитивно окрашенный экспрессив (<i>Absolutely superb</i>) – аллокуторы-интенсификаторы: прилагательные <i>great, superb</i>, наречия <i>really, absolutely</i>.</p>
<p>3. Кооперативное прямое неуверенное согласие MCCAIN: You know, that’s a tough question and there’s a lot of qualified Americans. But I think the first criteria, would be to stabilize some of the difficulties in the markets and with companies and corporations, institutions today. ОБАМА: Sen. McCain is right that we’ve got to stabilize housing prices. But underlying that is loss of jobs and loss of income. That’s something that the next treasury secretary is going to have to work on [The Second McCain-Obama Presidential Debate 2008].</p>	<p>– аллокутивная тактика уточнения (<i>...But underlying that is loss of jobs and loss of income...</i>), помогающая сделать стратегию более гибкой и мягкой</p>

<p>4. Кооперативное прямое согласие-подтверждение</p> <p>BAIER: Governor Bush,...So taking care of veterans is obviously a huge issue in the country that has asked so many to serve and sacrifice so much.</p> <p>BUSH: Of course. And there's all sorts of ways that can be done at the state, local and federal level to...police these charity organizations that say they're helping vets [7th Republican debate transcript... 2016].</p>	<p>– тактика подтверждения и усиления согласия (<i>Of course. And there's all sorts of ways that can be done at the state...</i>)</p> <p>– наречие-интенсификатор <i>of course</i> для усиления безусловности согласия</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Несогласие, так же как и согласие, принадлежит к сфере реагирующей модальности. Однако, несмотря на то что в понятие несогласия заложена сема отрицания, т. е. коммуникант изначально имеет отрицательное (или негативное) отношение к каким-либо высказываниям, точке зрения, мнению или действиям партнера по коммуникации и не солидаризируется с ними, коммуникативная стратегия несогласия достаточно часто и широко используется в кооперативной сфере общения [Колокольцева 2001: 134]. Стремясь к урегулированию отношений, демонстрируя уважительное отношения к оппоненту в процессе коммуникации, адресат в своей ответной реплике может прибегать к кооперативной стратегии прямого несогласия. Несогласие наравне с согласием может

быть как констативно ориентированным, при котором адресат не принимает точку зрения оппонента или оценивает его высказывание как необоснованное или ложное, так и импозитивно ориентированным, в рамках которого участник коммуникации выражает негативную реакцию на импозитивный речевой акт просьбы, приказа, совета, запрета, при этом объясняя причину своего несогласия, имея кооперативную установку на речевое общение. Каждый из типов несогласия может быть также полным или частичным, согласием-опровержением, вежливым несогласием, отрицающим несогласием и др.

Проиллюстрируем вышесказанное некоторыми примерами коммуникативной кооперативной стратегии несогласия.

Таблица 2. Примеры стратегии несогласия

Стратегия	Тактики / языковые средства
<p>1. Кооперативное прямое констативно ориентированное несогласие</p> <p>CLINTON: Donald ...has said repeatedly that he didn't care if other nations got nuclear weapons. Japan, South Korea, even Saudi Arabia.</p> <p>TRUMP: Wrong. That's lies. That line's getting a little bit old, I must say. Listen —I would like to— —So I just wanted —just to respond. I agree with her on one thing. The single greatest problem the world has is nuclear weapons [Presidential debate: Hillary Clinton and Donald Trump's first clash 2016].</p>	<p>– тактика объяснения причины несогласия (<i>That line's getting a little bit old, I must say</i>)</p> <p>– тактика частичного согласия с мнением оппонента (<i>I agree with her on one thing. The single greatest problem the world has is nuclear weapons</i>)</p>
<p>2. Кооперативное прямое импозитивно ориентированное несогласие</p> <p>COOPER: That first one goes to Secretary Clinton.</p> <p>CLINTON: No, go ahead, Donald.</p> <p>TRUMP: No, I'm a gentlemen, Hillary. Go ahead. (SMILING) [FACT CHECK: Clinton And Trump Debate For The 2nd Time 2016].</p>	<p>– тактика шутки и сближения с собеседником (<i>No, I'm a gentlemen, Hillary. Go ahead</i>)</p> <p>– отрицательная частица <i>no</i></p> <p>– тактика доверия и концепт «джентльмен», в котором заложены положительные характеристики мужчины</p>
<p>3. Кооперативное прямое несогласие-опровержение</p> <p>ROOK: President Bush, gentlemen, I acknowledge that all of you have women and ethnic minorities working for you and working with you. But when we look at the circle of the key people closest to you, your inner circle of advisers, we see white men only. Why? And when will that change?</p>	<p>– тактика опровержения (<i>I don't agree... There are many</i>)</p> <p>– тактика аргументации, принципы кооперации Г. Грайса — максимы количества, качества и способа (<i>For most of my time as governor a woman was my chief of staff. An African American was my chief cabinet of-</i></p>

<p>CLINTON: Susan, I don't agree that there are no women and minorities in important positions in my campaign. There are many. But I think even more relevant is my record at home. For most of my time as governor a woman was my chief of staff. An African American was my chief cabinet officer. An African American was my chief economic development officer [The Third Clinton-Bush-Perot Presidential Debate 1992].</p>	<p><i>ficer. An African American was my chief economic development officer)</i></p>
<p>4. Кооперативное прямое вежливое несогласие</p> <p>PEROT: I grew up 5 blocks from Arkansas. Let's put it in perspective. It's a beautiful state. It's a fairly rural state. So I think probably we're making a mistake night — after night — after night to cast the nation's future on a unit that small. It's irrelevant!</p> <p>CLINTON: Mr. Perot, with all respect, I think it is highly relevant, and I think that ... the fact that I took a state that was one of the poorest states in the country and tried my best to modernize its economy...I think it's been pretty impressive [The Third Clinton-Bush-Perot Presidential Debate 1992].</p>	<p>– тактика проявления уважения к своему оппоненту (<i>Mr. Perot, with all respect, I think it is highly relevant</i>)</p> <p>– тактика объяснения (<i>I think that ... the fact that I took a state that was one of the poorest states in the country and tried my best to modernize its economy...I think it's been pretty impressive</i>)</p> <p>– маркер вежливости <i>with all respect</i> усилительного наречия <i>highly (highly relevant)</i></p>

Итак, участники политических дебатов, осуществляя совместную коммуникативную деятельность, как правило, стремятся к слаженному и гармоничному взаимодействию и стараются согласовывать и контролировать свое речевое поведение с целью сохранения более-менее кооперативного общения и поддержания своего позитивного/негативного социального лица и репутации. Несмотря на то, что в большинстве случаев политические дебаты представляют собой агрессивный и напряженный вид политических дискуссий, коммуниканты, имея расхождения в политических убеждениях или приходя к неизбежному столкновению мнений, стремятся как можно более толерантно и адекватно представить свое видение ситуации и рациональным образом обосновать свою точку зрения как наиболее верную и правильную. Используя свой аргументативный потенциал, соблюдая принцип вежливости П. Браун и С. Левинсона, а также максимы Г. Грайса, участники политических дебатов выбирают кооперативную установку общения и используют в своих прямых ответах репликах коммуникативные стратегии согласия/несогласия, реализуемые различными кооперативными тактиками, для того чтобы сохранить гармоничное взаимодействие и сгладить возможные «острые углы» в ходе политических дебатов, тем самым выставляя себя в наилучшем свете и демонстрируя качества толерантного и мобильного коммуниканта.

ИСТОЧНИКИ

1. 7th Republican debate transcript, annotated: Who said what and what it meant // The Washington Post : site. — 2016. —

29 Jan. — URL: <https://www.washingtonpost.com/news/the-fix/wp/2016/01/28/7th-republican-debate-transcript-annotated-who-said-what-and-what-it-meant/> (date of access: 15.02.2017). — Text : electronic.

2. FACT CHECK: Clinton And Trump Debate For The 2nd Time // NPR : site. — 2016. — 9 Oct. — URL: <https://www.npr.org/2016/10/09/497056227/fact-check-clinton-and-trump-debate-for-the-second-time> (date of access: 26.12.2016).

3. President Obama Visits Cuba; President Obama and President Castro Begin Media Event / CNN. — 2016. — 21 March. — URL: <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/1603/21/cnr.05.html> (date of access: 25.11.2016). — Text : electronic.

4. Presidential debate: Hillary Clinton and Donald Trump's first clash - full transcript // Independent : site. — 2016. — 27 Sept. — URL: <https://www.independent.co.uk/news/world/americas/first-presidential-debate-full-transcript-read-hillary-clinton-donald-trump-a7332081.html>.

5. The Second McCain-Obama Presidential Debate // The Commission on Presidential Debates : site. — 2008. — 7 Oct. — URL: <https://www.debates.org/voter-education/debate-transcripts/october-7-2008-debate-transcript/> (date of access: 10.02.2016). — Text : electronic.

6. The Third Clinton-Bush-Perot Presidential Debate // The Commission on Presidential Debates : site. — 1992. — 19 Oct. — URL: <https://www.debates.org/voter-education/debate-transcripts/october-19-1992-debate-transcript/> (date of access: 13.11.2015).

7. Transcript: Sens. Shelby, Levin on "FNS" / Fox News Channel : site. — 2008. — 7 Dec. — URL: <https://www.foxnews.com/story/transcript-sens-shelby-levin-on-fns> (date of access: 22.11.2015). — Text : electronic.

ЛИТЕРАТУРА

8. Бахтин, М. М. Эстетика словесного творчества / М. М. Бахтин. — Москва : Искусство, 1986. — 445 с. — Текст : непосредственный.

9. Иссерс, О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. — Москва : УРСС : ЛКИ, 2008. — 288 с. — Текст : непосредственный.

10. Колокольцева, Т. Н. Специфические коммуникативные единицы диалогической речи / Т. Н. Колокольцева. — Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2001. — 260 с. — Текст : непосредственный.

11. Кравченко, А. В. Значение и коммуникация как лингвистическая проблема и корни ее непонимания / А. В. Кравченко. — Текст : непосредственный // Acta Neophilologica 13. — Иркутск : Байкал. гос. ун-т экономики и права, 2011. — С. 91—104.

12. Куприянова, В. И. «Дебаты»: от теории к практике : руководство / В. И. Куприянова, А. И. Назаров. — Хабаровск : Изд-во ДВАГС, 2009. — 103 с. — Текст : непосредственный.


13. Маслова, Л. Н. Выражение согласия/несогласия в устной научной коммуникации: гендерный аспект : 10.02.19 : дис. ... канд. филол. наук / Маслова Любовь Николаевна. — Москва, 2007. — 192 с. — Текст : непосредственный.

14. Седов, К. Ф. Дискурс и личность: эволюция коммуникативной компетенции / К. Ф. Седов. — Москва : Лабиринт, 2004. — 317 с. — Текст : непосредственный.

15. Cowley, S. J. Distributed Language / S. J. Cowley. — Text : unmediated // Distributed Language / ed. by S. J. Cowley. — Amsterdam ; Philadelphia : John Benjamins, 2011. — P. 1—14.

V. I. Kosmodem'yanskaya

Herzen State Pedagogical University of Russia, Saint Petersburg, Russia

ORCID ID: 0000-0002-4292-1540 

 *E-mail*: kosmoviktoria@gmail.com.

Communicative Strategies of Agreement and Disagreement in Direct Cooperative Response Intentionality

ABSTRACT. *The political and the economic situations of the modern world determine the urgency of the study of communicative behavior of communicators, especially in the sphere of political interaction. This area presents special interest from the point of view communicative strategies and tactics which are used by politicians and which directly influence success/failure of political communication. To achieve the desired effect in the process of communication, the communicator, driven by a certain pragmatic purpose, chooses the aim to ensure cooperative interaction and realizes this or that communicative strategy. The article deals with the communicative interaction between the participants of political debates, which is characterized by the fact that the candidates keep to the norms of cooperative behavior. The aim of the article is to study the communicative strategies of agreement and disagreement in the framework of direct cooperative response intentionality and to describe the tactics of expression of direct cooperative agreement and disagreement used by the participants of political debates to realize a certain strategy and to achieve the necessary pragmatic aims. According to the analysis of the texts of English political debates, the strategy of disagreement can be used by communicators along with the strategy of agreement within the framework of direct cooperative response intentionality. The strategies of agreement and disagreement prevail in political debates.*

KEYWORDS: *political debates; communicative strategies; communicative tactics; communicative behavior; political rhetoric; political speeches; cooperative response intentionality; politicians.*

AUTHOR'S INFORMATION: *Kosmodem'yanskaya Viktoriya Igorevna, Candidate of Philology, Lecturer of Department of English and Linguoculturology, Herzen State Pedagogical University of Russia, Saint Petersburg, Russia.*

FOR CITATION: *Kosmodem'yanskaya, V. I. Communicative Strategies of Agreement and Disagreement in Direct Cooperative Response Intentionality / V. I. Kosmodem'yanskaya // Political Linguistics. — 2020. — No 4 (82). — P. 47-52. — DOI 10.26170/pl20-04-05.*

MATERIALS

1. 7th Republican debate transcript, annotated: Who said what and what it meant // The Washington Post : site. — 2016. — 29 Jan. — URL: <https://www.washingtonpost.com/news/the-fix/wp/2016/01/28/7th-republican-debate-transcript-annotated-who-said-what-and-what-it-meant/> (date of access: 15.02.2017). — Text : electronic.

2. FACT CHECK: Clinton And Trump Debate For The 2nd Time // NPR : site. — 2016. — 9 Oct. — URL: <https://www.npr.org/2016/10/09/497056227/fact-check-clinton-and-trump-debate-for-the-second-time> (date of access: 26.12.2016).

3. President Obama Visits Cuba; President Obama and President Castro Begin Media Event / CNN. — 2016. — 21 March. — URL: <http://edition.cnn.com/TRANSCRIPTS/1603/21/cnr.05.html> (date of access: 25.11.2016). — Text : electronic.

4. Presidential debate: Hillary Clinton and Donald Trump's first clash - full transcript // Independent : site. — 2016. — 27 Sept. — URL: <https://www.independent.co.uk/news/world/americas/first-presidential-debate-full-transcript-read-hillary-clinton-donald-trump-a7332081.html>.

5. The Second McCain-Obama Presidential Debate // The Commission on Presidential Debates : site. — 2008. — 7 Oct. — URL: <https://www.debates.org/voter-education/debate-transcripts/october-7-2008-debate-transcrip/> (date of access: 10.02.2016). — Text : electronic.

6. The Third Clinton-Bush-Perot Presidential Debate // The Commission on Presidential Debates : site. — 1992. — 19 Oct. — URL: <https://www.debates.org/voter-education/debate-transcripts/october-19-1992-debate-transcript/> (date of access: 13.11.2015).

7. Transcript: Sens. Shelby, Levin on "FNS" / Fox News Channel : site. — 2008. — 7 Dec. — URL: <https://www.foxnews.com/story/transcript-sens-shelby-levin-on-fns> (date of access: 22.11.2015). — Text : electronic.

REFERENCES

8. Bakhtin, M. M. Aesthetics of Verbal Creativity / M. M. Bakhtin. — Moscow : Art, 1986. — 445 p. — Text : unmediated. [Estetika slovesnogo tvorchestva / M. M. Bakhtin. — Moskva : Iskusstvo, 1986. — 445 s. — Tekst : neposredstvennyy]. — (In Rus.)

9. Issers, O. S. Communicative Strategies and Tactics of Russian Speech / O. S. Issers. — Moscow : URSS : LKI, 2008. — 288 p. — Text : unmediated. [Kommunikativnye strategii i taktiki russkoj rechi / O. S. Issers. — Moskva : URSS : LKI, 2008. — 288 s. — Tekst : neposredstvennyy]. — (In Rus.)

10. Kolokol'tseva, T. N. Specific Communicative Units of Dialogic Speech / T. N. Kolokol'tseva. — Volgograd : VolGU Publishing House, 2001. — 260 p. — Text : unmediated. [Spetsificheskie kommunikativnye edinyts dialogicheskoy rechi / T. N. Kolokol'tseva. — Volgograd : Izd-vo VolGU, 2001. — 260 s. — Tekst : neposredstvennyy]. — (In Rus.)

11. Kravchenko, A. V. Meaning and Communication as a Linguistic Problem and the Roots of its Misunderstanding / A. V. Kravchenko. — Text : unmediated // Acta Neophilologica 13. — Irkutsk : Baikal State University of Economics and Law, 2011. — P. 91—104. [Znachenie i kommunikatsiya kak lingvisticheskaya problema i korni ee neponimaniya / A. V. Kravchenko. — Tekst : neposredstvennyy // Acta Neophilologica 13. — Irkutsk : Baikal. gos. un-t ekonomiki i prava, 2011. — C. 91—104]. — (In Rus.)

12. Kupriyanova, V. I. "Debates": from Theory to Practice: Leadership / V. I. Kupriyanova, A. I. Nazarov. — Khabarovsk : Publishing House DVAGS, 2009. — 103 p. — Text : unmediated. [«Debaty»: ot teorii k praktike : rukovodstvo / V. I. Kupriyanova, A. I. Nazarov. — Khabarovsk : Izd-vo DVAGS, 2009. — 103 s. — Tekst : neposredstvennyy]. — (In Rus.)

13. Maslova, L. N. Expression of Agreement // Disagreement in Oral Scientific Communication: Gender Aspect : 02/10/19 : thesis

... of Cand. of Philol. Sciences / Maslova Lyubov Nikolaevna. — Moscow, 2007. — 192 p. — Text : unmediated. [Vyrazhenie soglasiya/nesoglasiya v ustnoy nauchnoy kommunikatsii: gendernyy aspekt : 10.02.19 : dis. ... kand. filol. nauk / Maslova Lyubov' Nikolaevna. — Moskva, 2007. — 192 s. — Tekst : neposredstvennyy]. — (In Rus.)

14. Sedov, K. F. Discourse and Personality: the Evolution of Communicative Competence / K. F. Sedov. — Moscow : Laby-

rinth, 2004. — 317 p. — Text : unmediated. [Diskurs i lichnost': evolyutsiya kommunikativnoĭ kompetentsii / K. F. Sedov. — Moskva : Labirint, 2004. — 317 s. — Tekst : neposredstvennyy]. — (In Rus.)

15. Cowley, S. J. Distributed Language / S. J. Cowley. — Text : unmediated // Distributed Language / ed. by S. J. Cowley. — Amsterdam ; Philadelphia : John Benjamins, 2011. — P. 1—14.