



[Научный диалог = Nauchnyi dialog = Nauchnyy dialog, 15(5), 2026]
[ISSN 2225-756X, eISSN 2227-1295]



Информация для цитирования:

Сытник О. С. Деструктивные речевые тактики в терминах анализа коммуникативной деятельности / О. С. Сытник // Научный диалог. — 2026. — Т. 15, № 5. — С. 149—169. — DOI: 10.24224/2227-1295-2026-15-5-149-169.

Sytnik, O. S. (2026). Destructive Speech Tactics within Framework of Communicative Activity Analysis. *Nauchnyi dialog*, 15 (5): 149-169. DOI: 10.24224/2227-1295-2026-15-5-149-169. (In Russ.).



Web of Science™

Scopus®



DOAJ

ERIHPLUS



РИНЦ



Перечень рецензируемых изданий ВАК при Минобрнауки РФ

Деструктивные речевые тактики в терминах анализа коммуникативной деятельности

Сытник Ольга Сергеевна

orcid.org/0009-0002-9903-5678

кандидат филологических наук, доцент,
доцент кафедры иностранных языков

Sytnik_OS@pers.spmi.ru

Санкт-Петербургский горный
университет императрицы Екатерины II
(Санкт-Петербург, Россия)

Destructive Speech Tactics within Framework of Communicative Activity Analysis

Olga S. Sytnik

orcid.org/0009-0002-9903-5678

PhD in Philology, Associate Professor,
Department Foreign Languages

Sytnik_OS@pers.spmi.ru

Empress Catherine II
Saint Petersburg Mining University
(St. Petersburg, Russia)

ОРИГИНАЛЬНЫЕ СТАТЬИ

Аннотация:

Проведено исследование деструктивных речевых тактик, сопровождающих межличностный конфликт и затрудняющих достижение коммуникативной цели. Цель исследования — выявить и классифицировать коммуникативные тактики, ведущие к нарушению конструктивности коммуникации. Статья посвящена уточнению понятий коммуникативной конструктивности и деструктивности и описанию двух речевых тактик в терминах анализа коммуникативной деятельности. Материалом послужили данные дистанционного анкетирования (март–апрель 2025) на платформе «Яндекс формы»: 25 вопросов со сконструированными автором стимульными репликами, N=328. Приводятся определения и разработана типология тактик: нападение и стимул к действию. Статистическая обработка и качественная интерпретация показали, что прямые требования чаще вызывают раздражение (38 %) и сопротивление (21,3 %); 63 % отмечают нежелание выполнять такие требования, а 19,1 % считают их неприемлемыми. Эффективность таких ходов ставят под сомнение 36,4 %. Косвенные побуждения чаще интерпретируются как зависящие от контекста (31,3 %) и неприятные (70,5 %). Представлены результаты сопоставительного анализа «я-высказываний»: ими пользуются 80,5 %, 45 % считают их приемлемыми. Автор приходит к выводу о решающем влиянии социальной близости и статусной асимметрии.

Ключевые слова:

коммуникативная деструктивность; коммуникативная конструктивность; речевой конфликт; речевые тактики.

ORIGINAL ARTICLES

Abstract:

This study investigates destructive speech tactics that accompany interpersonal conflict and impede the attainment of communicative goals. The primary objective is to identify and classify communicative tactics that lead to a breakdown in constructive communication. The article refines the concepts of communicative constructiveness and destructiveness, and describes two specific speech tactics within the framework of communicative activity analysis. The empirical data for this research was collected via a remote online survey (March–April 2025) using the “Yandex Forms” platform. The survey instrument consisted of 25 questions featuring stimulus utterances constructed by the author, with a sample size of N=328. The paper provides definitions and develops a typology of tactics, specifically “attack” and “stimulus to action.” Statistical processing and qualitative interpretation of the results demonstrate that direct demands more frequently elicit irritation (38%) and resistance (21.3%); 63% of respondents expressed an unwillingness to comply with such demands, while 19.1% found them unacceptable. Furthermore, the effectiveness of these communicative moves is questioned by 36.4% of participants. Indirect prompts are more often interpreted as context-dependent (31.3%) and unpleasant (70.5%). The findings also include a comparative analysis of I-statements,” which are utilized by 80.5% of respondents, with 45% considering them acceptable. The author concludes that social proximity and status asymmetry exert a decisive influence on the dynamics of communicative interaction.

Key words:

communicative destructiveness; communicative constructiveness; speech conflict; speech tactics



УДК 811.161.1'42

DOI: 10.24224/2227-1295-2026-15-5-149-169

Научная специальность ВАК
5.9.8. Теоретическая, прикладная и
сравнительно-сопоставительная лингвистика

Деструктивные речевые тактики в терминах анализа коммуникативной деятельности

© Сытник О. С., 2026

1. Введение = Introduction

Общение — это процесс взаимодействия двух или более людей, при котором говорящий и слушающий взаимно воздействуют друг на друга (об этом, в частности, Т. Г. Винокур [Винокур, 1993, с. 91], О. С. Иссерс [Иссерс, 2024, с. 55] и др.). Высказанную Т. В. Черниговской [Черниговская, 2022] идею о том, что в современном языке все зависит от контекста: кто сказал, кому и при каких обстоятельствах, — можно обнаружить еще в трудах Л. Витгенштейна. Витгенштейн делает вывод, что осознание значения слова осуществляется в контексте определенной сферы действий [Витгенштейн, 1994, с. 83].

Именно различное понимание смысла и цели высказывания коммуникантами зачастую становится причиной неудачного, конфликтного и даже несостоявшегося общения. В связи с этим изучение использования языка с учетом особенностей коммуникантов, ситуации общения и конкретных условий и целей актуально и представляет интерес для исследования. Изучение конфликтных речевых жанров, реализующихся в коммуникации с помощью речевых тактик конфликтного общения, актуально по нескольким причинам. Описываемые тактики часто используются в повседневной коммуникации, так как конфликты, разногласия и недовольство являются неизбежной частью человеческого общения. Изучение и понимание этих речевых жанров, тактик и стратегий позволят лучше понять, как в речевой коммуникации выражаются недовольство и протест, и выявить оптимальные способы их выражения в целях достижения коммуникативной эффективности.

Практическая значимость изучения конфликтных речевых тактик связана с задачами обучения профессиональной коммуникации в вузе, а также медиации и ведения переговоров. Данные, полученные в результате анализа принципов организации конфликтных высказываний, могут быть использованы также при формировании больших языковых моделей в раз-



личных системах искусственного интеллекта, включая этап обучения нейросетей [Киселева и др., 2025], что дополнительно подчёркивает актуальность рассматриваемой предметной области.

В лингвистике речевого конфликта подробно описаны стратегии и жанровые формы негативного взаимодействия (агрессия, упрёк, обвинение, угрозы и др.), однако проблема сопоставимой оценки конфликтных речевых ходов по шкале «конструктивность / деструктивность» остаётся нерешённой. В существующих типологиях основанием классификации чаще выступают форма и жанровая принадлежность реплики либо предполагаемая интенция говорящего; при этом параметры, связанные с восприятием адресата (эмоциональная реакция, готовность к действию, оценка допустимости и эффективности), описаны фрагментарно и редко эмпирически проверяются в стандартизированных условиях.

Настоящее исследование направлено на восполнение указанного теоретического пробела: речевые тактики сопоставляются по степени конструктивности и деструктивности с опорой на восприятие адресата и контекст взаимодействия. Эмпирической базой выступают данные онлайн-анкетирования со стандартизированными стимульными репликами.

Результатом исследования будет считаться эмпирически проверяемое различие тактик по совокупности параметров восприятия адресата (эмоция + поведенческая реакция + оценка допустимости / эффективности) и выявление условий, при которых меняется их оценка. В работе выдвигаются следующие гипотезы: 1) прямые нападающие / обвиняющие реплики (тактика нападения) статистически чаще соотносятся с негативными эмоциональными реакциями и сниженной готовностью к выполнению требования по сравнению с косвенными побуждениями (тактика стимула к действию); 2) оценка деструктивности и прагматической эффективности одного и того же хода существенно зависит от социального контекста, прежде всего от степени близости коммуникантов и статусной асимметрии (в иерархических / значимых отношениях допустимость и ожидаемая результативность выше).

Объектом исследования в настоящей статье является межличностное речевое взаимодействие в условиях конфликта, в рамках которого реализуются различные стратегии и тактики речевого поведения участников.

Предметом исследования выступают коммуникативные тактики с деструктивным модусом, реализуемые в межличностной конфликтной коммуникации, а также особенности их реализации и интерпретации в зависимости от ролевого и контекстуального положения участников диалога.

Научная новизна исследования состоит в следующем: 1) предложены основания и критерии для разработки типологии речевых тактик кон-

фликтного межличностного взаимодействия через призму коммуникативной конструктивности / деструктивности; 2) на материале анкетирования выявлены контекстно-ролевые условия, влияющие на восприятие адресатом коммуникативной эффективности тактик и на трансформацию конструктивного взаимодействия в деструктивное.

Цель настоящего исследования — обосновать параметры классификации речевых тактик, реализуемых в межличностном конфликте, в терминах анализа коммуникативной деятельности и с учётом их конструктивного либо деструктивного потенциала. В рамках данной цели решаются следующие задачи:

- дать определение понятиям коммуникативной деструктивности и конструктивности;
- определить основания для типологии речевых ходов с негативной коммуникативной направленностью (обида, агрессия, обвинение, давление);
- описать деструктивные тактики на материале результатов анкетирования;
- определить коммуникативные и ролевые факторы, влияющие на восприятие конструктивности / деструктивности тактик.

В речевом конфликте существует его инициатор, который принимает решение выразить свое несогласие или недовольство и выбирает, в какой форме это сделать, и вторая сторона. Такое разделение по ролям создает различие в восприятии коммуникативной ситуации, и, как следствие, коммуниканты по-разному интерпретируют речевые ходы друг друга. Инициативность либо реактивность речевых ходов в конфликте может служить критерием для их классификации. Вторым критерием можно считать коммуникативную конструктивность речевых ходов в конфликте, которая связана также с интерпретацией коммуникантами речевых ходов друг друга. Показателем конструктивности будет являться конструктивное разрешение конфликта говорящим с минимальным ущербом для себя.

Классификация и описание эмоций обиды, недовольства и возмущения и им подобных — задача психологии. Мы же ограничимся выявлением и описанием коммуникативных тактик и их импликатур, выражающих реакцию коммуниканта на ситуацию, вызывающую у него возражение или несогласие.

Средства выражения эмоции обиды, гнева и недовольства на эксплицитном уровне широко исследованы как в отечественной, так и в зарубежной лингвистике. Настоящая статья опирается на значимую для нас типологию речевых стратегий в конфликте, предлагавшуюся К. Ф. Седовым: инвективная (прямая агрессия), куртуазная (этикетные формы социального



взаимодействия) и рационально-эвристическая (юмор, ирония), основывающиеся на типе аффективного поведения, к которому тяготеет коммуникант [Седов, 2011, с. 94]. Однако нам не встретилось описания принципов классификации коммуникативных тактик выражения недовольства и обиды в ситуации конфликта с позиций их конструктивности для отправителя речи (адресанта) с точки зрения анализа коммуникативной деятельности, и данный пробел призвано восполнить настоящее исследование.

Для нашего исследования представляют интерес инициативные речевые ходы, реализующие коммуникативные тактики конфликта в межличностном общении.

2. Материал, методы, обзор = Material, Methods, Review

Материалом для эмпирической верификации выделяемых речевых ходов и оценки их коммуникативной эффективности в восприятии потенциально-го адресата стали данные онлайн-анкетирования. В марте-апреле 2025 года посредством ресурса «Яндекс формы» было проведено дистантное анкетирование (онлайн), нацеленное на оценку эффективности речевых ходов в ситуации межличностного конфликта. Нами была разработана анкета из 25 вопросов. В каждом вопросе предлагался пример реплики и запрашивалась оценка эмоциональной реакции и предполагаемого действия (выполнение, сопротивление, игнорирование). Вопросы включали также социодемографические параметры (возраст, пол). В анкетировании участвовали студенты и преподаватели российских вузов консорциума «Недра», специализирующихся на подготовке специалистов минерально-сырьевого профиля. Всего в анкетировании приняли участие 328 респондентов (студенты и преподаватели). Анализ материала статистическим методом позволил выявить устойчивые паттерны восприятия определенных речевых тактик адресатом. В настоящем исследовании иллюстративные примеры речевых ходов представляют собой стимульные реплики, сконструированные нами на основе лингвистической компетенции и наблюдений над типизированными конфликтными практиками повседневного общения. Они предназначены для оценки выдвигаемой гипотезы о существовании определенных коммуникативных тактик и проверки ожидаемого перлокутивного эффекта в условиях стандартизированного предъявления материала. Онлайн-анкетирование широко используется как инструмент фиксации оценок речевых поступков в современных коммуникативных исследованиях [Тишина и др., 2025].

Анкета включала блоки стимульных реплик, репрезентирующих:

- 1) прямые нападения / возмущение (далее — тактика нападения);
- 2) косвенные побуждения-стимулы к действию (тактика — стимул к действию);

3) сопоставление прямой оценочной реплики (тип 1) и «я-высказывания» (тип 2);

Большинство вопросов были закрытого типа с выбором одного варианта ответа. Анкета включала также открытые вопросы, предполагающие приведение собственных примеров: по «нападающим» репликам получено 124 ответа, по репликам-стимулам к действию — 76 ответов.

Таблица 1

Социально-демографические характеристики выборки (N = 328)*

Параметр	Категории	n	%
Пол	Женский	220	67,2
	Мужской	108	32,8
Возраст	До 18	9	2,7
	18–22	145	44,4
	23–25	13	4,0
	26–30	11	3,3
	31–35	27	8,2
	36–45	73	22,2
	46–55	30	9,1
	56–60	6	1,8
	61+	14	4,3

* Составлено по данным анкеты.

2.1. Литературный обзор = Literature Review

Теоретическую базу исследования составляют работы по прагмалингвистике, теории речевых жанров и речевому конфликту.

Конфликт — это столкновение сторон, обусловленное несовпадением интересов, взглядов, целей или мнений, при котором один участник осознанно и активно действует во вред другому, а второй реагирует, осознавая направленность этих действий против себя [Пушина и др., 2025, с. 5]. В конфликтологической традиции речевой конфликт иногда трактуется как противоборство, предполагающее осознанное причинение ущерба оппоненту [Цит. по: Там же, с. 6]. В рамках настоящей работы, ориентированной на анализ коммуникативных тактик и их конструктивности / деструктивности, принимается более широкая трактовка: вслед за В. С. Третьяковой речевой конфликт рассматривается как коммуникативное событие противостояния коммуникантов, порождённое психическими, социальными и этическими факторами и отражающееся в речевой организации диалога [Третьякова, 2009]. Соответственно, критерием конфликтности выступает не только намерение адресанта, но и интерпретация адресатом



речевого действия как нарушающего ожидаемый коммуникативный баланс и запускающего эскалацию взаимодействия. Развивая данный подход, Ю. С. Старостина подчеркивает, что языковое оформление конфликтогенной коммуникативной ситуации выступает планом выражения глубинных аксиологических противоречий, которые могут рассматриваться как первопричина коммуникативных неудач в межличностном взаимодействии [Старостина и др., 2022], что учитывается в дальнейшем анализе.

К распространённым формам деструктивного общения относят вербальную агрессию как признак речевого конфликта, поучительные реплики, жалобы без запроса, навязывание решений, обесценивание и попытки искажения восприятия адресата [Семенец, 2021]. В. М. Маевский раскрывает феномен имплицитной речевой агрессии в СМИ. Автор показывает, как такие приемы, как намек, сарказм, метафора, насмешка, упрек и ирония, используются для скрытого манипулирования сознанием аудитории [Маевский, 2022, с. 111—112]. Имплицитная агрессия проявляется через лексические средства, выражающие негативную оценку, и используется для формирования идеологической концепции в сознании реципиентов [Там же, с. 111—112]. Риторический аспект эмоционального воздействия в интернет-новостном дискурсе важен для понимания того, как эмоционализация усиливает конфликтогенность реплики [Teneva, 2025]. Конфликтные реплики часто опираются на оценочную лексику, в связи с чем важно учитывать динамику социального дискурса и появление лексических инноваций [Gagarina et al., 2022]. Таким образом, общение, вместо того чтобы объединять, может стать ареной для конфликтов и агрессии.

В письменной официально-деловой коммуникации отсутствие невербальных маркеров повышает нагрузку на композицию текста и выбор нормативных речевых формул, поэтому интерпретация интенций становится более зависимой от структурных элементов письма. Анализ архитектурных элементов деловых писем и норм бизнес-корреспонденции, выполненный В. В. Радченко и соавторами [Effective ..., 2024], дает основания учитывать эти параметры как условия потенциальной эскалации или, напротив, нейтрализации конфликтного взаимодействия.

Е. В. Голощапова анализирует речевой конфликт через призму жанра «оскорбление». Автор подчеркивает, что конфликтное взаимодействие определяется такими элементами коммуникативной ситуации, как участники, их статус, форма передачи сообщения, контекст ситуации и языковой код [Голощапова, 2014, с. 84—88].

Риторический анализ, ориентированный на проявления субъективности и диалогическое взаимодействие автора с потенциальным адресатом, продуктивен в том числе и для конфликтной коммуникации. В частности,

Е. А. Кольцова и М. И. Микешин показывают, что самоидентификация автора и выстраивание диалога с аудиторией могут усиливать коммуникативную эффективность и задавать границы ответственности субъекта [Кольцова и др., 2024, с. 65; Кольцова, 2024, с. 17; Микешин, 2025], что соотносится с задачей описания механизмов речевого воздействия в деструктивном конфликте.

О. В. Новоселова показывает, как участники диалога могут корректировать ход взаимодействия с помощью регулятивных действий, в том числе менасивов (угроз или предупреждений), которые помогают продвигаться к реализации общих коммуникативных задач [Новоселова, 2022]. Способность оценивать пресуппозиции и возможные последствия действий партнера позволяет избегать коммуникативного рассогласования и восстанавливать согласованный ход диалога [Там же].

Представленные работы рисуют картину человеческой коммуникации, демонстрируя ее сложную и многоаспектную природу. С одной стороны, коммуникация может приводить к конфликтам. Она требует учета множества факторов — публичность, статус участников, различия в знаниях, эмоциях и мировоззрении. С другой стороны, коммуникация может служить средством для целенаправленного достижения целей, гармонизации и регулирования отношений.

В настоящее время изучение специфики речевых жанров, а также речевых ходов, стратегий и тактик рассматривается как одно из ведущих направлений в современной лингвистике. Такие исследователи, как М. М. Бахтин, А. Вежбицкая, Дж. Л. Остин, Дж. Р. Серль, Г. П. Грайс, В. В. Дементьев, Ю. С. Старостина изучали эти вопросы.

Для обеспечения терминологической ясности уточним понятия, используемые в работе. Речевой акт в статье понимается как минимальная единица речевого воздействия, реализующая намерение говорящего [Austin, 1962; Searle, 1969], и осуществление действия посредством произнесения слов [Шмелёва, 1997, с. 94]. Речевой жанр — стабильная модель речевого поведения в типичной коммуникативной ситуации, включающая набор тактик и речевых актов [Бахтин, 1986; Бахтин, 1996; Вежбицкая, 1997; Шмелёва, 1997]. Речевой ход — это элементарный шаг в диалоге, реализующий речевой акт, выступающий в качестве инструмента реализации той или иной речевой тактики [Иссерс, 2024, с. 127]. Таким образом, речевой акт выполняет в речи функцию речевого (коммуникативного) хода и способствует реализации коммуникативной тактики. Коммуникативная (речевая) тактика — последовательность речевых ходов, подчиненных одной локальной цели, формирующая стратегию поведения [Там же, с. 114]. Коммуникативная стратегия в лингвистических исследованиях



рассматривается как прогнозирование речевого воздействия отправителем речи и выбор типа речевого поведения, обусловленный его намерениями и направленный на реализацию его коммуникативной задачи. Коммуникативная стратегия формируется с помощью речевых жанров и реализуется в речи посредством коммуникативных тактик [Там же, с. 109]. Данные определения принимаются в статье как исходные.

Как пишет В. В. Дементьев, речевые стратегии, тактики (субжанры) и косвенные речевые акты входят в так называемое «околожанровое пространство речи» [Дементьев, 2014].

В. И. Карасик утверждает, что ключевой аспект речевого акта — иллокуция как разновидность речевого воздействия: «Практически в любом речевом действии мы сталкиваемся с воздействием, даже если сообщаем о чем-то или выражаем эмоции» [Карасик, 2002, с. 49]. При воздействии на адресата есть вероятность достижения перлокутивного эффекта — изменения взглядов, отношений, представлений, поведения. С точки зрения психолингвистики цель общения состоит в том, чтобы «некоторым образом изменить поведение или состояние реципиента (собеседника, читателя, слушателя), то есть вызвать определенную вербальную, физическую, ментальную или эмоциональную реакцию» [Красных, 2003, с. 122].

Ценную для данной статьи идею интерпретации значений в зависимости от контекста и целей общения выделил Чарльз Моррис как один из аспектов семиотики — прагматику. Моррис рассматривал прагматику как изучение языковых знаков с точки зрения их воздействия на тех, кто их использует и интерпретирует, а также подчеркивал их неотделимость от контекста, намерений говорящего и восприятия слушателя в коммуникации [Моррис, 1983, с. 37—90]. В. И. Карасик в этом отношении акцентировал внимание на том, что успешное общение требует предварительного моделирования коммуникативной ситуации, соотнесения полученного сигнала с опытом и, наконец, реакции [Карасик, 2009, с. 262—269]. Прагмалингвистический подход с помощью лингвистического инструментария дает возможность, опираясь на языковые формы вербализации и на контекст порождения высказывания, прогнозировать то, как может быть проинтерпретировано конкретное сообщение его адресатом. Нам близка идея В. Е. Чернявской о том, что для интерпретации сообщения большое значение имеет социальный контекст и ситуация, то есть сообщения адресанта будут считывать, исходя из социального контекста, в который он погружен [Чернявская, 2020, с. 135—147]. Мы предполагаем, что не меньшее значение для интерпретации сообщения имеют контекст коммуникативной ситуации и факторы адресата и адресанта [Сытник, 2026, с. 214].

Ключевые для нашей работы пункты проблемы взаимодействия коммуникантов были обозначены в работе Т. Г. Винокур «Говорящий и слушающий»: речевое поведение говорящего может интерпретироваться адресатом каким-то иным образом, отличным от восприятия говорящего [Винокур, 1993, с. 91]. В ряде случаев возникает так называемая «антиномия говорящего и слушающего» (термин Т. Г. Винокур), в результате которой возможен конфликт в информативно-коммуникативном и стилистическом плане. Т. Г. Винокур подчеркивает, что конечный результат речевого взаимодействия во многом зависит от адресата, который выполняет коммуникативную роль, подтверждая свою готовность к общению. Однако начальная фаза коммуникации происходит в рамках коммуникативного намерения адресанта, где его реакция на собственную речь предшествует реальному взаимодействию, и он надеется на восприятие и понимание своих слов со стороны других [Там же]. Именно здесь, по нашему мнению, и происходит коммуникативный сбой, так как другие воспринимают сказанное иначе [Сытник, 2026, с. 213]. В настоящей статье мы рассмотрим способы реализации речевого конфликта в межличностном общении.

3. Результаты и обсуждение = Results and Discussion

Речевой конфликт представлен взаимными речевыми ходами вовлеченных в него сторон, которые с их помощью отстаивают свои интересы. Дальнейшая эскалация речевого конфликта является следствием в том числе использования деструктивных тактик речевого поведения. С позиций анализа коммуникативной деятельности речь в конфликте определяется контекстом, намерениями говорящего и особенностями социокультурного восприятия. На основе анализа данных проведенного опроса мы выделяем две коммуникативные тактики, использующиеся в ситуации межличностного конфликта — тактику-нападение и тактику-стимул к действию, каждая из которых выполняет свои коммуникативные задачи и интерпретируется в терминах коммуникативной конструктивности на основании данных опроса.

Рассмотрим распределение по типам речевых ходов по результатам анкетирования.

3.1. Среди речевых явлений, выражающих конфликт между говорящими, можно выделить обвинения, осуждение, порицание / критику, упреки (прямые и не прямые), ругань, угрозы, шантаж, требования, давление, вымогательства и т. д., и т. п. Все перечисленные речевые жанры характеризуются деструктивностью. Во всех них можно выявить прагматическое значение «Я хочу, чтобы ты сделал это» — требование или возмущение адресанта, что адресат не хочет чего-то делать по собственной воле. Назовем подобные вы-



сказывания нападающими, а коммуникативную тактику, в рамках которой они задействованы — тактикой нападения, поскольку она реализуется через конфронтационный способ воздействия. Эта разновидность тактик близка к инвективной стратегии К. Ф. Седова. При реализации тактики нападения одна из главных целей говорящего, помимо решения какой-то проблемы в краткосрочной перспективе, — вызвать у адресата чувство стыда, вины или признания его неправоты. Нападающие высказывания имеют своей целью перлокутивный эффект, который вместо согласия выполнить действие трансформируется в отказ адресата это действие выполнять.

Определение деструктивного общения как формы эмоционального взаимодействия, при котором адресант сознательно стремится причинить адресату моральный или физический вред, сформулированное Я. А. Волковой, представляется нам концептуально значимым [Волкова, 2019, с. 166—171]. Предлагаем его дальнейшее уточнение и расширение: деструктивная коммуникация может реализовываться как в условиях сознательного намерения нанести адресату вред, так и в ситуациях непонимания или игнорирования позиции собеседника.

В рамках опроса респондентам были предъявлены стимульные авторские примеры реплик, репрезентирующих конфликтные ходы-нападения, содержащие прямое требование и возмущение, и конфликтные ходы-стимулы к действию. Респондентам предлагалось оценить, какие эмоции вызывает подобный речевой ход, а также ответить на вопросы о частотности использования подобных реплик в собственной практике и привести собственные примеры аналогичных высказываний из повседневного общения. Дополнительно фиксировались представления респондентов о контекстной оправданности подобных речевых ходов и об их эффективности с точки зрения достижения коммуникативной цели (готовности адресата выполнить требование / сопротивления):

1. *«Что, неужели нельзя было посуду за целый день помыть?» (мама сыну / дочери).*

2. *«Сидишь у матери на шее, бездельник, хотя б курьером устроился в каникулы!» (кто-то из родственников младшему родственнику)* (здесь и далее примеры сконструированы автором).

Наиболее частотной реакцией на прямые требования и возмущение (тактика нападения), по результатам опроса, является «раздражение / негодование / возмущение» (125; 38 %). Существенная доля ответов фиксирует контекстную зависимость интерпретации («зависит от того, кто и когда это говорит») (81; 24,6 %). Реакция сопротивления («желание дать отпор / бунт») отмечена у 70 респондентов (21,3 %); «расстройство/ступор» — у 23 (7 %); «стыд и желание немедленно сделать» — у 16 (4,9 %).

Самооценка использования подобных реплик в собственной практике распределилась следующим образом: «да, но редко» — 161 (48,9 %), «нет» — 128 (38,9 %), «да, часто» — 24 (7,3 %), «затрудняюсь ответить» — 16 (4,9 %).

Оценка достижения цели нападающих реплик в повседневной коммуникации в целом носит отрицательный характер: 207 респондентов (63 %) указали, что обычно выполнять такие требования «не хочется»; 40 (12,2 %) признают результативность подобных реплик; 67 (20,4 %) затруднились с оценкой. В плане нормативной оправданности доминирует контекстная аргументация: 109 (33,1 %) допускают такие реплики, если говорящий находится «во власти сильных эмоций», при этом 63 (19,1 %) считают их неприемлемыми — «никому и ни в каких ситуациях».

Согласно данным опроса, часть респондентов связывает оправданность нападающих реплик с асимметрией статуса говорящего (13,4 %). Нападения более спокойно воспринимаются в иерархических взаимодействиях, где говорящий обладает ценностным либо статусным преимуществом. Однако даже в этом контексте их эффективность ставится под вопрос: 36,4 % отметили, что такие реплики не достигают целей коммуникации, а только провоцируют конфликт.

Около 60 % респондентов заявили, что такие речевые действия вызывают у них раздражение и обиду. Только 25 % отметили, что реагируют на них выполнением требований говорящего, если он обладает для них авторитетом или находится с ними в близких отношениях. 15 % указали, что такие высказывания порождают только сопротивление или желание дистанцироваться от собеседника.

Таким образом, речевая тактика нападения и задействованные в рамках нее ходы чаще всего обладают конфликтным потенциалом, малоэффективны для адресанта и, соответственно, могут быть отнесены к деструктивным.

3.2. Мы выделяем также тактику, реализующуюся через повторяющиеся настойчивые просьбы, косвенные упреки и намеки на то, что адресат не озвучивает или не делает, а адресанта это не устраивает. Отчасти эти речевые ходы вписываются в рамки куртуазной стратегии по типологии К. Ф. Седова. Данный тип высказываний обозначим как реплики-стимулы к действию, реализующие тактику-стимул к действию, и тоже охарактеризуем как деструктивный, так как это — имплицитные требования, в которых за счет косвенности говорящий стремится смягчить негативный эффект. Реплики-стимулы к действию нацелены также на перлокутивный эффект и могут характеризоваться иллокутивным вынуждением — навязчивостью, вынужденностью общения, скрытым принуждением [Понома-

рёва, 2021]. О. К. Клименко выделяет основное различие между приказом и просьбой, и оно заключается в наличии у слушающего выбора [Клименко, 2005, с. 89—90]: в просьбе такой выбор есть, а в приказе — нет.

Внешний контекст стимула к действию таков — адресант имеет намерение оказать давление на адресата, чтобы тот сказал что-то или совершил определенные действия, но избегает прямых просьб. Эта тактика может апеллировать к непрямому осуждению адресата или к потребности адресанта.

Пример непрямого осуждения адресата в качестве стимула к действию: *«Розетка сломалась, под ванной течет — эх, починить все это некому» (мама — сыну, жена — мужу).*

Пример с высказыванием потребности адресанта в качестве стимула к действию: *«Ой, какие туфли, какая красота!» (женщина и мужчина в магазине).*

В восприятии стимулов к действию, по результатам опроса, ведущей является установка на контекстуальность: «зависит от того, кто это говорит и в какой ситуации» — 103 (31,3 %). Второй по частоте реакцией выступает коммуникативное уточнение («желание прояснить ситуацию и задать вопрос») — 74 (22,5 %). Негативная реакция («раздражение / гнев») отмечена у 59 (17,9 %); стратегия «сделать вид, что не понял(а) намёк» — у 28 (8,5 %). Готовность «сделать то, на что намекают» выражена у 24 (7,3 %).

Самооценка использования стимулов к действию: «нет» — 177 (53,8 %), «да, но редко» — 118 (35,9 %), «да, часто» — 16 (4,9 %), «затрудняюсь ответить» — 17 (5,5 %). Эффективность косвенных побуждений оценивается как ограниченно-ситуативная: 181 (55,0 %) считают, что они «иногда достигают цели» и зависят от отношений / ситуации; 101 (30,7 %) указывают, что такие косвенные просьбы «неприятны» и вызывают раздражение; 11 (3,3 %) прямо признают их результативность. Нормативная допустимость чаще всего связывается с игровым / флиртующим режимом общения: 162 (49,2 %) считают намёки оправданными, интерпретируя их как «шутку / игру / кокетство», 92 (28,0 %) допускают их от близких / знакомых лиц; 28 (8,5 %) считают их неприемлемыми всегда.

37 % склонны действовать так, как им подсказывают, если реплики-стимулы к действию используют близкие или ценные для них люди. Здесь раскрывается конструктивный потенциал реплик-стимулов к действию. Из раздражающих такие реплики могут превратиться в приятные: по данным анкетирования, они могут интерпретироваться как допустимые и даже положительно окрашенные в условиях игры / кокетства и при высокой межличностной значимости адресанта.

На основании ответов можно сделать вывод, что реплики-стимулы к действию воспринимаются сдержанно или негативно. Они считаются до-



пустимыми преимущественно в ситуации высокой значимости адресанта для адресата. В таком случае тактики-стимулы к действию могут снижать либо утрачивать свой деструктивный потенциал.

К разновидности реплик-стимулов к действию автор статьи относит и популярные в современной коммуникативной культуре так называемые я-высказывания, в которые можно переформулировать претензии или фразу, выражающие недовольство, то есть нападающие реплики.

Сравним одно и то же сообщение в разном изложении: *«Ты ведешь себя просто отвергательно!»* и *«В данной ситуации я очень расстроился из-за твоего поведения. Ведь я знаю, что ты умеешь быть другим, поэтому, пожалуйста, в следующий раз будь более сдержан».*

Частотность использования «я-высказываний» в собственной практике оценивается как относительно высокая: «да, но редко» — 139 (42,2 %), «да, часто» — 126 (38,3 %), «нет» — 43 (13,1 %), «затрудняюсь» — 21 (6,4 %). В вопросе о допустимости доминирует установка на широкую приемлемость: 148 (45 %) считают такие реплики «всегда приемлемыми», 102 (31 %) ограничивают их сферой близких отношений, что подтверждает гипотезу о зависимости выборов речевых стратегий от характера социального взаимодействия и межличностного контекста. Это свидетельствует о высокой популярности подобных форматов коммуникации. Для взаимодействия с малознакомыми людьми такие ходы оцениваются как оправданные только для 11,9 %, а 7 % респондентов считают их неприемлемыми.

Подводя итог, отметим, что «я-высказывания» представляются более подходящими для ситуаций, когда отправитель речи важен и значим для получателя. Более половины (50,8 %) опрошенных отметили, что подобные тактики вызывают меньшую эмоциональную напряжённость по сравнению с тактикой нападения. Вместе с тем низкая значимость участника общения друг для друга снижает их коммуникативную эффективность.

Тактика нападения и тактика-стимул к действию отличаются с позиции прямой и не прямой коммуникации: в нападающих высказываниях коммуникант прямо сообщает, чего он хочет. Импликатура здесь — «скажи, дай, сделай». Авторы реплик-стимулов не декларируют желаемое открыто, но стремятся зашифровать свое сообщение так, чтобы адресат понял их намек. Импликатура: «я хочу... мне не хватает... хорошо бы тебе...». Нацеленность на желаемый для адресата перлокутивный эффект объединяет обе данные разновидности речевых ходов: и в первом, и во втором случае коммуникант не готов смириться, что адресат не делает то, что хочет адресант. Речевые нападения и стимулы к действию могут привести к результатам здесь и сейчас, но, на наш взгляд, важно оценивать не только их немедленный результат, но и долгосрочные последствия. В связи с этим представля-



ется важным ввести понятие конструктивной коммуникации — это стратегически организованное и тактически уместное речевое взаимодействие, в котором коммуникативная цель достигается посредством оптимального выбора языковых средств и коммуникативных ходов с учетом фактора адресата, коммуникативной ситуации, ролевых и нормативных ограничений, при недопущении вербальных действий, приводящих к разрушению отношений, потере лица, эмоциональному дискомфорту и иным негативным последствиям для взаимодействия в долгосрочной перспективе.

4. Заключение = Conclusions

Выбор речевых стратегий строго контекстуален и зависит от таких факторов, как социальная близость, взаимная ценность собеседников и предполагаемый результат взаимодействия. В ситуации конфликта мы выделяем тактику нападения и тактику-стимул к действию. Данная классификация не является исчерпывающей; наряду с вышеперечисленными тактиками в конфликте могут быть использованы и другие тактики, не рассматривавшиеся в настоящей статье. Тактику нападения и тактику-стимул к действию мы относим к условно деструктивным тактикам с низким потенциалом эффективности с точки зрения отправителя речи. В зависимости от контекста тактика-стимул к действию может функционировать как деструктивная либо конструктивная с точки зрения разрешения конфликтов. Эти наблюдения подчёркивают значимость учёта социальных ролей, статусной асимметрии и контекста при выборе речевого поведения. Перспективным представляется расширение и сопоставление эмпирического материала за счёт привлечения англоязычного художественного, медийного и политического дискурса, что позволит уточнить градации конструктивности / деструктивности коммуникативных тактик и верифицировать предлагаемые критерии их разграничения.

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.	The author declares no conflicts interests.
---	---

Литература

1. Бахтин М. М. Проблема речевых жанров / М. М. Бахтин. — Москва : Русские словари, 1996. — Т. 5. — С. 159—206.
2. Бахтин М. М. Эстетика словесного творчества / М. М. Бахтин. — Москва : Искусство, 1986. — 444 с.
3. Борисова Ю. В. The Use Game Technologies in Teaching Professional Communication in English for Engineering Students International Journal Media and Information Literacy / Ю. В. Борисова, А. Ю. Маевская, И. А. Киселева, О. С. Жеребкина // International Journal Media and Information Literacy. — 2024. — № 9 (2). — С. 305—315. — DOI: 10.13187/ijmil.2024.2.305.



4. *Вежбицкая А.* Речевые жанры / А. Вежбицкая // *Жанры речи*. — 1997. — № 1. — С. 99—111.
5. *Винокур Т. Г.* Говорящий и слушающий : Варианты речевого поведения / Т. Г. Винокур // *Рос. АН, Ин-т рус. яз.* — Москва : Наука, 1993. — 171 с.
6. *Витгенштейн Л.* Философские исследования / Л. Витгенштейн // *Философские работы*. — Москва : Гнозис, 1994. — Ч. 1. — С. 82—83.
7. *Волкова Я. А.* Коммуникативная категория деструктивности : интердискурсивный аспект / Я. А. Волкова // *Известия Волгоградского государственного педагогического университета*. — 2019. — № 1 (134). — С. 166—171.
8. *Голощапова Е. В.* Речевой жанр «Оскорбление» : описание типологических признаков / Е. В. Голощапова // *Филология и человек*. — 2014. — № 3. — С. 83—91.
9. *Дементьев В. В.* Актуальные проблемы непрямого общения и ее жанров : взгляд из 2013 / В. В. Дементьев // *Жанры речи*. — 2014. — № 1—2 (9—10). — С. 22—49. — DOI: 10.18500/2311-0740-2014-1-2-9-10-22-49.
10. *Иссерс О. С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс ; науч. ред. Н. А. Купина. — Москва : УРСС, 2024. — 320 с.
11. *Карасик В. И.* Языковые ключи / В. И. Карасик. — Москва : Гнозис, 2009. — 520 с. — ISBN 978-5-94244-030-5.
12. *Карасик В. И.* Языковой круг : личность, концепты, дискурс / В. И. Карасик. — Волгоград : Перемена, 2002. — 477 с.
13. *Киселева И. А.* Анализ возможности использования нейросети для генерирования заданий по английскому языку / И. А. Киселева, Ю. В. Борисова, А. Ю. Маевская // *Перспективы науки и образования*. — 2025. — № 1. — С. 319—335. — DOI: doi.org/10.32744/pse.2025.1.21.
14. *Клименко О. К.* Категория вежливости и речевой этикет в русском языке / О. К. Клименко // *Русский язык в современном обществе : (Функциональные и статусные характеристики) : Сб. обзоров / РАН ИНИОН. Центр гуманит. науч.-информ. исслед. Отд. Языкознания*. — Москва : [б. и.], 2005. — С. 85—101. — ISBN 5-248-00236-2.
15. *Кольцова Е. А.* Научные статьи : объективность и авторство в русских и английских исследовательских текстах / Е. А. Кольцова, М. И. Микешин, В. А. Спиридонова // *Горный журнал*. — 2024. — № 8. — С. 61—68. — DOI: 10.17580/gzh.2024.08.07.
16. *Кольцова Е. А.* Риторика современных технонаучных статей : лингвистика в помощь «помощь» эпистемологии / Е. А. Кольцова // *Эпистемология и философия науки*. — 2024. — № 61 (1). — С. 11—22. — DOI: 10.5840/eps20246112.
17. *Красных В. В.* «Свой» среди «чужих» : миф или реальность? / В. В. Красных. — Москва : Гнозис, 2003. — 375 с. — ISBN 5-94244-004-2.
18. *Маевский В. М.* Имплицированная речевая агрессия в текстах современных британских СМИ / В. М. Маевский // *Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 2 : Языкознание*. — 2022. — Т. 21. — № 4. — С. 111—122. — DOI: 10.15688/jvolsu2.2022.4.8.
19. *Микешин М. И.* Строгий язык технонаучной статьи / М. И. Микешин // *Горный журнал*. — 2025. — № 12. — С. 91—97. — DOI: 10.17580/gzh.2025.12.11.
20. *Моррис Ч. У.* Основания теории знаков / Ч. У. Моррис ; под общ. ред. Ю. С. Степанова // *Семиотика*. — Москва : Радуга, 1983. — С. 37—90.
21. *Новоселова О. В.* Предвыборные менасивы как регулятивы политической дискурсии / О. В. Новоселова // *Мир лингвистики и коммуникации : электронный научный журнал*. — 2022. — № 3. — С. 73—85.



22. Пономарёва И. В. Иллокутивное вынуждение как признак псевдокоммуникации / И. В. Пономарёва // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия : Теория языка. Семиотика. Семантика. — 2021. — Т. 12. — № 1. — С. 61—70. — DOI: 10.22363/2313-2299-2021-12-1-61-70.

23. Пушина Н. И. Коммуникативные неудачи и конфликты в современном коммуникационном пространстве : монография / Н. И. Пушина, Н. В. Маханькова, Е. А. Ширикоих. — Ижевск : Удмуртский университет, 2025. — 164 с. — ISBN 978-5-4312-0470-8.

24. Седов К. Ф. Дискурс как суггестия : иррациональное воздействие в межличностном общении / К. Ф. Седов. — Москва : Лабиринт, 2011. — 336 с. — ISBN 978-5-87604-212-5.

25. Семенец О. П. Вербальная агрессия и способы речевого противодействия / О. П. Семенец // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. — 2021. — № 199. — С. 125—134. — DOI: 10.33910/1992-6464-2021-199-125-134.

26. Старостина Ю. С. Лингвоаксиологические основы коммуникативных конфликтов в англоязычном драматургическом дискурсе / Ю. С. Старостина, Л. М. Леонович // Вестник Нижегородского государственного лингвистического университета им. Н. А. Добролюбова. — 2022. — № 58. — С. 63—75. — DOI: 10.47388/2072-3490/lunn2022-58-2-63-75.

27. Сытник О. С. К проблеме различий в декодировании речевых жанров и коммуникативных стратегий адресантом и адресатом / О. С. Сытник // Сибирский филологический журнал. — 2026. — № 1. — С. 210—221. — DOI: 10.17223/18137083/94/15.

28. Тишина Е. В. Отношение к этическим и коммуникативным нормам в студенческих групповых чатах (по результатам социолингвистического опроса) / Е. В. Тишина, М. А. Захарова, М. В. Калинин // Научный диалог. — 2025. — Т. 14. — № 3. — С. 81—100. — DOI: 10.24224/2227-1295-2025-14-3-81-100.

29. Третьякова В. С. Речевая коммуникация : гармония и конфликт / В. С. Третьякова // ГОУ ВПО «Российский гос. проф.-пед. ун-т», Учреждение Российской акад. образования «Уральское отд-ние», Акад. проф. образования. — Екатеринбург : Российский гос. проф.-пед. ун-т, 2009. — 230 с. — ISBN 978-5-8050-0348-7.

30. Черниговская Т. В. Т. Черниговская : «Основная задача человека — породить смыслы» [Электронный ресурс] // Психологическая газета. — 2022. — Режим доступа : <https://psy.su/feed/10076/> (дата обращения 21.02.2026).

31. Чернявская В. Е. Метапрагматика коммуникации : когда автор приносит свое значение, а адресат свой контекст / В. Е. Чернявская // Вестник Санкт-Петербургского университета. Язык и литература. — 2020. — Т. 17 (1). — С. 135—147. — DOI: <https://doi.org/10.21638/spbu09.2020.109>.

32. Шмелёва Т. В. Модель речевого жанра / Т. В. Шмелёва // Жанры речи. — 1997. — № 1. — С. 88—98.

33. Austin J. L. How To Do Things With Words / J. L. Austin. — Oxford : Oxford University Press, 1962. — 168 p.

34. Effective multilingual communication based... business letters... / V. V. Radchenko, E. A. Varlakova, A. Y. Mayevskaya, Y. V. Borisova // XLinguae. — 2024. — Vol. 17. — № 2. — Pp. 280—292. — DOI: 10.18355/XL.2024.17.02.19.

35. Gagarina O. Lexical innovations in social discourse / O. Gagarina, M. Goncharova, M. Mikhaylova // XLinguae. — 2022. — Vol. 15 (1). — Pp. 319—332.

36. Grice H. P. Logic and Conversation // Syntax and semantics 3: Speech arts. — 1975. — pp. 41-58.

37. Searle J. R. *Speech Acts : An Essay in the Philosophy Language* / J. R. Searle. — Cambridge : Cambridge University Press, 1969. — 203 p.

38. Teneva E. V. Emotionalization the 2021—2022 Global Energy Crisis Coverage : Analyzing the Rhetorical Appeals as Manipulation Means in the Mainstream Media / E. V. Teneva // *Journalism and Media*. — 2025. — № 6 (1). — P. 14. — DOI: <https://doi.org/10.3390/journalmedia6010014>.

Статья поступила в редакцию 01.03.2026,
одобрена после рецензирования 06.05.2026,
подготовлена к публикации 12.06.2026.

References

- Austin, J. L. (1962). *How To Do Things With Words*. Oxford: Oxford University Press. 168 p.
- Bakhtin, M. M. (1986). *Aesthetics of literary creativity*. Moscow: Iskustvo Publ. 444 p. (In Russ.).
- Bakhtin, M. M. (1996). The problem of speech genres, 5. Moscow: Russian Dictionaries. 159—206. (In Russ.).
- Borisova, Yu. V., Mayevskaya, A. Y., Kiseleva, I. A., Zherebkina, O. S. (2024). The Use of Game Technologies in Teaching Professional Communication in English for Engineering Students International Journal of Media and Information Literatur. *International Journal of Media and Information Literature*, 9 (2): 305—315. DOI: 10.13187/ijmil.2024.2.305. (In Russ.).
- Chernigov, T. V. (2022). T. Chernigov: “The main task of man is to generate meanings”. *Psychological newspaper*. Available at: <https://psy.su/feed/10076/> (accessed 21.02.2026). (In Russ.).
- Chernyavskaya, V. E. (2020). Metapragmatics of communication: when the author brings his meaning and the addressee his context. *Bulletin of St. Petersburg University. Language and literature*, 17 (1): 135—147. DOI: <https://doi.org/10.21638/spbu09.2020.109>. (In Russ.).
- Dementyev, V. V. (2014). Actual problems of indirect communication and its genres: a view from 2013. *Genres of speech*, 1—2 (9—10): 22—49. DOI: 10.18500/2311-0740-2014-1-2-9-10-22-49. (In Russ.).
- Gagarina, O., Goncharova, M., Mikhaylova, M. (2022). Lexical innovations in social discourse. *XLinguae*, 15 (1): 319—332.
- Goloshchapova, E. V. (2014). The speech genre “Insult”: a description of typological features. *Philology and man*, 3: 83—91. (In Russ.).
- Grice, H. P. (1975). *Logic and Conversation*. Syntax and semantics 3: Speech arts. 41—58.
- Issers, O. S. (2024). *Communicative strategies and tactics of Russian speech*. Moscow: URSS. 320 p. (In Russ.).
- Karasik, V. I. (2009). *Language keys*. Moscow: Gnosis. 520 p. ISBN 978-5-94244-030-5. (In Russ.).
- Karasik, V. I. (2002). *The linguistic circle: personality, concepts, discourse*. Volgograd: Peremena Publ. 477 p. (In Russ.).
- Kiseleva, I. A., Borisova, Yu. V., Mayevskaya, A. A. Yu. (2025). Analysis of the possibility of using a neural network to generate English language assignments. *Perspectives of science and education*, 1: 319—335. DOI: doi.org/10.32744/pse.2025.1.21. (In Russ.).



- Klimenko, O. K. (2005). Category of politeness and speech etiquette in the Russian language. In: *Russian language in modern society: (Functional and status characteristics): Collection of reviews*. Moscow: [b. i.]. 85—101. ISBN 5-248-00236-2. (In Russ.).
- Koltsova, E. A. (2024). Rhetoric of modern technoscientific articles: linguistics to help “help” epistemology. *Epistemology and philosophy of science*, 61 (1): 11—22. DOI: 10.5840/eps20246112. (In Russ.).
- Koltsova, E. A., Mikeshin, M. I., Spiridonova, V. A. (2024). Scientific articles: objectivity and authorship in Russian and English research texts. *Mining Journal*, 8: 61—68. DOI: 10.17580/gzh.2024.08.07. (In Russ.).
- Krasnykh, V. V. (2003). “Our own” among “strangers”: myth or reality? Moscow: Gnosis. 375 p. ISBN 5-94244-004-2. (In Russ.).
- Mayevsky, V. M. (2022). Implicit speech aggression in the texts of modern British media. *Bulletin of Volgograd State University. Series 2: Linguistics*, 21 (4): 111—122. DOI: 10.15688/jvolsu2.2022.4.8. (In Russ.).
- Mikeshin, M. I. (2025). Strict language of a technoscientific article. *Mining Journal*, 12: 91—97. DOI: 10.17580/gzh.2025.12.11. (In Russ.).
- Morris, Ch. U. (1983). *Foundations of the theory of signs*. Moscow: Raduga Publ. 37—90. (In Russ.).
- Novoselova, O. V. (2022). Pre-election trends as regulatives of political discourse. *The world of linguistics and communication: an electronic scientific journal*, 3: 73—85. (In Russ.).
- Ponomareva, I. V. (2021). Illocutionary compulsion as a sign of pseudocommunication. *Bulletin of the People’s Friendship University of Russia. Series: Theory of language. Semiotics. Semantics*, 12 (1): 61—70. DOI: 10.22363/2313-2299-2021-12-1-61-70. (In Russ.).
- Pushina, N. I., Makhankova, N. V., Shirokikh, E. A. (2025). *Communicative failures and conflicts in the modern communication space: a monograph*. Izhevsk: Udmurt University. 164 p. ISBN 978-5-4312-0470-8. (In Russ.).
- Radchenko, V. V., Varlakova, E. A., Mayevskaya, A. Y., Borisova, Y. V. (2024). Effective multilingual communication based... business letters... *XLinguae*, 17 (2): 280—292. DOI: 10.18355/XL.2024.17.02.19.
- Searle, J. R. (1969). *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press. 203 p.
- Sedov, K. F. (2011). *Discourse as suggestion: irrational impact in interpersonal communication*. Moscow: Labyrinth Publ. 336 p. ISBN 978-5-87604-212-5. (In Russ.).
- Semenets, O. P. (2021). Verbal aggression and methods of speech counteraction. *Proceedings of the Russian State Pedagogical University named after A. I. Herzen*, 199: 125—134. DOI: 10.33910/1992-6464-2021-199-125-134. (In Russ.).
- Shmeleva, T. V. (1997). Model of the speech genre. *Genres of speech*, 1: 88-98. (In Russ.).
- Starostina, Yu. S., Leonovich, L. M. (2022). Linguoaxological foundations of communicative conflicts in English-language dramatic discourse. *Bulletin of the Nizhny Novgorod State Linguistic University named after N. A. Dobrolyubov*, 58: 63—75. DOI: 10.47388/2072-3490/lunn2022-58-2-63-75. (In Russ.).
- Sytnik, O. S. (2026). On the problem of differences in decoding speech genres and communicative strategies by addressee and addressee. *Siberian Philological Journal*, 1: 210—221. DOI: 10.17223/18137083/94/15. (In Russ.).
- Teneva, E. V. (2025). Emotionalization of the 2021—2022 Global Energy Crisis Coverage: Analyzing the Rhetorical Appeals as Manipulation Means in the Mainstream Me-



- dia. *Journalism and Media*, 6 (1): P. 14. DOI: <https://doi.org/10.3390/journalmedia6010014>.
- Tishina, E. V., Zakharova, M. A., Kalinina, M. V. (2025). Attitudes Toward Ethical and Communicative Norms in Student Group Chats: Findings from a Sociolinguistic Survey. *Nauchnyi dialog*, 14 (3): 81—100. DOI: 10.24224/2227-1295-2025-14-3-81-100. (In Russ.).
- Tretyakova, V. S. (2009). Speech communication: harmony and conflict. In: *State Educational Institution of Higher Professional Education "Russian State Prof.-ped. un-t", an institution of the Russian Academy of Sciences. Ural Branch of Higher Education, Acad. prof. education*. Yekaterinburg: Russian State Prof.-ped. Univ. 230 p. ISBN 978-5-8050-0348-7. (In Russ.).
- Vezhbitskaya, A. (1997). Speech genres. *Genres of speech*, 1: 99-111. (In Russ.).
- Vinokur, T. G. (1993). The speaker and the listener: Variants of speech behavior. In: *Russian Academy of Sciences, Institute of Russian*. Moscow: Nauka. 171 p. (In Russ.).
- Volkova, Ya. A. (2019). The communicative category of destructiveness: an interdiscursive aspect. *Proceedings of the Volgograd State Pedagogical University*, 1 (134): 166—171. (In Russ.).
- Wittgenstein, L. (1994). Philosophical research. In: *Philosophical works*, 1. Moscow: Gnosis. 82—83. (In Russ.).

*The article was submitted 01.03.2026;
approved after reviewing 06.05.2026;
accepted for publication 12.06.2026.*