Алексей Аркадьевич РОМАНОВ,
Лариса Алексеевна РОМАНОВА,
Екатерина Валерьевна МАЛЫШЕВА

«УБЕЖДАЮЩИЙ УГОВОР» КАК КОММУНИКАТИВНО-ИНТЕГРАТИВНЫЙ ТИП ДЕМОНСТРАТИВНОЙ ДИСКУРСИИ

В социально-бытовой сфере общества отмечается активное распространение коммуникативно-когнитивного типа агонально-эристического взаимодействия конфронтационной направленности. Такой тип взаимодействия формируется вербальными практиками, образующими коммуникативно-интегративный дискурс-конструкт под названием «убеждающий уговор». На базе функционально-семантического представления описывается фреймовая конфигурация базового типа такого дискурс-конструкта и его вариантов.

Ключевые слова: *агонально-агрессивная бытовая коммуникация, демонстративно-деструктивная дискурсия, дискурсивная практика, иллокутивное доминирование, менасивный регламентив, убеждающее воздействие, уговор, фрейм.*

Alexey A. ROMANOV,
Larissa A. ROMANOVA,
Ekaterina V. MALYSHEVA

"PERSUASIVE AGREEMENT" AS A COMMUNICATIVE-INTEGRATIVE TYPE OF DEMONSTRATIVE DISCOURSE

In the social and domestic sphere of society there is an active spread of communicative-cognitive type of agonal-terrorist interaction of confrontational orientation. This type of interaction is formed by verbal practices forming a communicative-integrative discourse-construction called "persuasive agreement". Based on functional-semantic presentation the frame configuration of the basic type of such a discourse structure and its variants is described.

Key words: *agonal-aggressive domestic communication, demonstrative-destructive discourse, discoursive practice, illocutive domination, menassive reglamentative, persuasive impact, persuasion, frame.*

Со стремительным развитием общественных отношений между членами социума и – как следствие – с ростом коммуникативно- интерактивных потоков различной, в том числе и агонально-менасивной (батальной, «боевой», состязательной)

направленности повысился интерес к феномену конфронтационных агрессивных практик в публичной и социально-бытовой сферах общества, что повлекло за собой всплеск новых функционально-конфронтационных форм обыденно-бытовой коммуникации со значением «убеждающего уговора».

Феномен «убеждающего уговора» представляет собой конструктивный коммуникативно-интегративный комплекс вербально-авербальных менасивно-деструктивных практик со значением *угрозы*, *устрашения*, *запугивания* и *подчинения*, реализуемых инициатором «убеждающего уговора» с целью бескомпромиссного, агонально-агрессивного и эристического – в вербально-коммуникативном смысле – воздействия на выбранного в качестве объекта атакующего воздействия проблемного адресата (задолжника, клиента, оппонента, соперника или неплательщика), чтобы тот, находясь под давлением такого «убеждающего» воздействия, согласился при дефиците – или минимуме – времени на размышление и обдумывание подчиниться «убедительной vs убеждающей каузации» говорящего инициатора. В этих обстоятельствах процесс убеждающей каузации (убеждающего побуждения) выступает в качестве (или является) основания(-ем) и причины (-ой), обусловливающей совершение (реализацию) адресатом ответной реакции: согласиться, подчиниться и выполнить высказанные инициатором убеждающего (директивного, побуждающего) предложения, рекомендации или требования [Романов 1988: 53–68; 2002: 4–7; 2005: 69–87; 2020:74–190; Романов, Романова 2024].

Масштаб и интенсивность выхода на авансцену одной из наиболее распространённых и востребованных в социально-обыденном пространстве форм конфронтационного бытования языка в виде вербально-батальных и даже агрессивно-атакующих практик подтверждается сегодня реальными фактами демонстративного экспонирования таких форм социально-регламентивного поведения человека говорящего. Эти формы вербального поведения именуются «регулятивными регламентивами» [Романов 1988: 53–68; 2020: 69–87]. Такие формы широко и активно используются, например, в сфере коллекторской деятельности, направленной на возврат кредитору просроченной – денежной или какой-либо иной, подкреплённой со стороны заёмщика договорными обязательствами – задолженности.

Регулятивные регламентивы как вербально-коммуникативные практики (далее – регламентивы) коллектора, реализующего агрессивные, менасивно-деструктивные как вербальные, так и

авербальные действия, характеризуют самого коллектора как активного участника, инициатора и каузатора коммуникативно-дискурсивного взаимодействия с неблагонадёжным клиентом или должником (также синонимично: недобросовестным плательщиком, недобросовестным заёмщиком, адресатом-должником, ответчиком). Коллектор, выступающий, как правило, в роли инициатора взаимодействия, осуществляет вербально-авербальное воздействие, – точнее, причиняет воздействие, – «от имени кредитора или лица, действующего от его имени и (или) в его интересах с учётом требований, предусмотренных Федеральным законом «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности» и внесенными изменениями в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» (далее – Федеральный закон или ФЗ).

В коммуникативно-социальной разновидности регламентативного / регламентивного взаимодействия, которая нацелена на возврат заёмщиком просроченной задолженности, коллектор-инициатор выполняет, согласно законодательным актам, коммуникативно-социальную роль, то есть является официальным лицом, которое «уполномочено» в законодательном порядке действовать «от имени кредитора и (или) в его интересах». В этой роли коллектор вправе взаимодействовать с клиентом, выполняющим коммуникативно-социальную роль должника. В таком коммуникативном взаимодействии коллектор вправе использовать

– личные встречи, телефонные переговоры, т. е. участвовать в непосредственном взаимодействии с клиентом [о телефонной коммуникации и её функциональной специфике см.: Романов 1995: 191–228];

– телеграфные сообщения, текстовые, голосовые и иные сообщения, передаваемые по сетям электросвязи, в том числе подвижной радиотелефонной связи;

– почтовые отправления по месту жительства или месту пребывания должника» (см. ст. 4 ФЗ).

В этом контексте дискурсивные регламентивные практики коллектора-инициатора, выполняющего предписанные задачи в установленном законом порядке, суть вербально-интерактивные «*социальные практики-регулятивы*», должны опираться на нормативную базу *предписанных* действий по реализации поставленных задач, в которой (т.е. в нормативной базе) зафиксированы

институциональные нормы отношений и формы вербально-авербального поведения между всеми действующими участниками социально-регламентивного взаимодействия или общения [о понятии «регулятив», «социальный регулятив», «регламентивный регулятив» как инструмент коммуникативно-дискурсивного взаимодействия см.: Романов 1988: 92–114; 2002: 4–7; 2020: 118–144].

При этом нужно также иметь в виду, что любое профессиональное действие коллектора как официального представителя стоящего за ним конкретного легитимного института (т.е. «официального кредитора» согласно ст. 4 ФЗ) становится одной из форм проявления регулятивных «параметров мерности» [Романов, Романова 2024] определённых ФЗ властных отношений (или власти, в её широком понимании) во взаимодействии с клиентом. Важность и значимость действий коллектора *сопряжены* посредством ФЗ с феноменом власти в сценарно-тематических пространствах функционально-семантического представления (ФСП), отражающего в своей фреймовой конфигурации тип вербальной регламентивной жизнедеятельности человека говорящего как члена общества, и *определяют* в прагма-когнитивном и иллокутивно-функциональном аспектах специфику и характер вербального поведения в дискурсивном обмене между коллектором и его собеседником как недобросовестным заёмщиком [Романов, 1988; 2020; Романов, Романова 2024].

В этой связи уместно обратить внимание на тот факт, что роль и значимость феномена власти в определённых разновидностях коммуникативного процесса интересовала раньше и интересует сегодня людей, о чём, по мнению В.И. Карасика, свидетельствуют «обращения исследователей к его изучению: различные аспекты власти стали темой 4522 диссертационных работ, по данным электронного каталога Российской государственной библиотеки» [Карасик 2023: 36]. В этих условиях вербально-менасивная компонента «убеждающего воздействия» суть проявление одного и того же менасивно-эристического феномена или эристики (от греч.: eristikos – спорящий; эристика – искусстве вести спор, полемику). Необходимо подчеркнуть, что эристика, согласно А. Шопенгауэру, суть искусство вести спор до полной победы с использованием для этого всевозможных и доступных средств доминирующего давления на своего оппонента, содержащих элементы менасивно-директивного (т. е. побуждающего, принуждающего к согласию) убеждения.

С этих позиций *эристичность* как *комплексное свойство*

вербально-боевой, батальной компоненты дискурсивного конструкта со значением «убеждающего воздействия» может проявлять себя не только в дискурсивных практиках коллектора, но также и в дискурсивных практиках его оппонента, выступающего в роли клиента-задолжника [Романов, Романова 2024; 2024а]. Чаще всего к такому средству «убеждения» прибегает не только коллектор в своих дискурсивно-менасивных практиках-посланиях со значением *угрозы*, *устрашения* или *запугивания* [подробнее см.: Романов, Новоселова 2013].

Как показывает материал исследования, собеседник-клиент также использует дискурсивные убеждающие практики. И в одном, и в другом случае дискурсивные практики «убеждающего», агонально-эристического воздействия обладают «вирусно-меметическим» характером и нацелены

– либо на «сатисфактивно-дискурсивное взаимодействие» (т. е. на батальное взаимодействие, но с обоюдовыгодным исходом или с приемлемым для сторон решением проблемы);

– либо на подрыв в правовом и публичном информационном пространстве «репутационного капитала» атакованного адресата как несговорчивого оппонента или как ненадёжного клиента, не способного выполнять условия подписанного договора [см.: Романов 1995; 2016; Романов, Романова 2018; 2024].

Нетрудно заметить, что дискурсивные практики «убеждающего», агонально-эристического воздействия обладают функционально-прагматической двунаправленностью. Вектор той или иной направленности определяет инициатор как говорящий субъект и когнитивный агент с учётом актуализации того или иного конкретного иллокутивного функционала директивно-менасивных практик-регулятивов, которые потенциально наличествуют (присутствуют) в ядерной зоне коммуникативно - интегративного дискурсивного конструкта «убеждающий уговор».

Функционально-прагматическое предназначение конфронтационных деструктивных (подрывных) коммуникативных практик, к которым, судя по собранному материалу для исследования, чаще всего могут прибегать и прибегают участники регламентативного versus регламентного воздействия, сводится, как правило, к деструктивному (агрессивно-разрушающему) воздействию, которое осуществляет коллектор как инициатор воздействия, чтобы *а*) блокировать мифотворчество атакованного клиента-задолжника,

сочиняющего и конструирующего в выгодном для себя свете сложившееся в действительности положение дел и *б)* нивелировать их целенаправленное распространение в публичной сфере.

Другими словами, чаще всего такие агонально-менасивные, конфронтационные дискурс-практики используются инициатором-коллектором в коммуникативно-интеракциональной роли для активного противодействия какой-либо преднамеренно искажённой или «сконструированной» (выдуманной, сочинённой) клиентом, – но иногда, случается, и реальной, – истории в виде «объективно» сложившегося или складывающегося положения дел, касающегося как инициатора-коллектора, так и атакованного клиента-адресата к моменту их интерактивного обмена вербальными практиками.

Как показывает исследуемый материал, менасивно-директивные дискурсивные практики «убеждающего воздействия» используются коллектором против клиента-адресата с тем, чтобы *подорвать* авторитет своего атакованного оппонента как в его собственных глазах, так и в общественном сознании людей, которые его окружают. И делается это прежде всего для того, чтобы предотвратить фантазийное мифотворчество клиента-задолжника, затягивающего выплату кредитной суммы под каким-нибудь искусственным предлогом. Вместе с тем, однако, нужно принять во внимание, что прагматическое использование коллектором-инициатором доступных, с эристической точки зрения, средств направлено в первоочередном порядке на создание такой ситуации батального («боевого») взаимодействия, которая, как полагает инициатор-коллектор, позволит ему результативно, успешно и без особых усилий, осложнений и противоборства «*уговорить*» атакованного клиента-адресата, чтобы тот

– согласился с «убедительными» предложениями инициатора по ликвидации просроченной задолженности [о градации мерности параметров «согласия» см.: Морозова 2005; Романов 1995: 156–161],

– «подчинился» требованиям, предложениям и советам инициатора и продемонстрировал готовность к сатисфактивному взаимодействию,

– предоставил (пообещал) инициатору гарантию устранить (или нивелировать) сложившиеся противоречия между участниками конфронтационного коммуникативного взаимодействия.

В связи с этим важно обратить ещё раз внимание на следующий момент: процесс убеждения – это сложный интерактивно-интегративный процесс «убеждающего уговора»), который

характеризует стремление (установку) со стороны коллектора-инициатора навязать оппоненту свои взгляды, оценки и перспективы выхода из складывающегося или сложившегося положения дел, чтобы вызвать у оппонирующего ему клиента-задолжника изменение сложившихся к моменту взаимодействия взглядов. Важно также принять во внимание, что изменение (преобразование, трансформация) взглядов клиента-задолжника влечёт за собой аффективное / аффицированное и эмоциональное изменение в своём ментальном, точнее – в консциентальном (от лат.: conscientia – знание, осведомлённость, сознание, понимание, убеждение, совесть) вместилище или пространстве.

Вместе с тем важно принимать во внимание тот факт, что результативность убеждающего воздействия находится в определённой зависимости от «*кодекса доверия*» к коллектору, т. е. к признанию его действий-практик надёжными, убедительными, справедливыми, законными и приемлемыми для доводов относительно проблем должника-плательщика. В процессе убеждающего взаимодействия оппонент-плательщик должен не только понять, осознать и принять приводимые коллектором доводы в виде убеждающих дискурсивных практик, но и разделять их, считая эти доводы для себя своими, то есть интернализировать их [о понятии *«кодекс доверия»* в коммуникативном взаимодействии подробнее см.: Романов 1988; 2002; 2005; 2020; Романов, Романова 2017; 2024].

Таким образом, погружаясь в регулируемый процесс убеждения, коллектор в течение «убеждающего уговора» должен выстроить посредством своих дискурсивных практик соответствующее туннельное пространство эффективного (результирующего) взаимодействия, в котором он способен реализовать попытку / попытки завоевать «душу» и «сердце» (т.е. привлечь на свою сторону) проблемного оппонента-должника, чтобы он согласился стать добровольным помощником или своего рода синергийным «со-работником» и обязался предпринять конкретные действия по разрешению возникшей проблемы, например, по оплате своего долга.

Обозначенный набор действий участников «убеждающего уговора» маркируется определёнными вербально-авербальными показателями, которые находятся в определенном соответствии с конкретными иллокутивным функционалом и типовым иллокутивным потенциалом какого-либо отдельного подтипа или субтипа социальных регулятивов, например, с «иллокутивным директивным подтипом

дискурсивных практик приказа, просьбы, совета, приглашения или настаивания и угрозы» [Романов 1988; 2005; Романов, Романова 2018]. Заметим также, что типовая характеристика иллокутивного потенциала обозначенных дискурсивных практик обладает комплексным характером (т. е. включает в себя и охватывает несколько однородных или разнородных по векторной направленности воздействия), что способствует раскрытию семантического объёма понятия *«кодекс доверия»* собеседников в отношении друг к другу.

В связи с этим важно отметить, что понятие «*кодекс доверия*» – как совокупность целого ряда различных областей знания человека говорящего – опирается на такие демонстративные показатели вербально-авербального взаимодействия как *заинтересованность* (больше – меньше – в равной степени – отстранённо), *доброжелательность* (открытость – закрытость – готовность помочь – безучастность и т. п.) и *статусность* (выше – ниже – равна).

Приведём в качестве примера скриптовую запись одного видеофрагмента, точнее – только лишь интродуктивную фазу дискурса «убеждающий уговор», спродуцированный инициатором-коллектором (*К*) и адресатом-клиентом (*А*), в которой арабскими цифрами отмечены инициативные действия-практики коллектора, а реактивные (ответные) действия практики адресата помечены арабскими цифрами с буквой:

***К**: 1) Добрый день, меня интересует Галина Ивановна… – **А**: 1-а) Кто вы?*

***К**: 2) А? – **А**: 2-а) Вы кто?*

***К**: 3) Я к Галине Ивановне. – **А**: 3-а) А вы кто?*

***К**: 4) Я представитель Центра Займов. – **А**: 4-а) Ну, документы…*

***К**: 5) Какие документы? – **А**: 5-а) Ваши.*

***К**: 6) Вы Галина Ивановна? – **А**: 6-а) Вы куда пришли?*

***К**: 7) Я пришел к Галине Ивановне. – **А**: 7-а) Ну?*

***К**: 8) Ну? – **А**: 8-а) Документы ваши.*

***К**: 9) Я еще раз вам говорю. – **А**: 9-а) А я еще раз вас спрашиваю: документы ваши?*

***К**: 10) Какие мои документы? Уважаемая, вы Галина Ивановна? – **А**: 10-а) Может, представитесь вы?*

***К**: 11) С какой стати я буду вам представляться? – **А**: 11-а) В смысле с какой?*

Предложенный в качестве примера фрагмент конкретного языкового материала, который в иллокутивном плане относится к

«регламентивному типу взаимодействия» [Романов 1988; 2020] коллектора с недобросовестным плательщиком, указывает на возникшую проблему, связанную с образованием *иллокутивной доминанты* комплексного коммуникативно-когнитивного конструкта «убеждающий уговор» в плане соотношения иллокутивных функционалов конкретных дискурсивных практик с иллокутивным потенциалом *директивность*, *солидаризированная регламентивность* и *менасивность* для того, чтобы разграничить эти практики по уровню, интенсивности и степени воздействия и чтобы определить проявление конкретных иллокутивных сил соответствующих дискурсивных практик в пределах от 1–1-а до 11–11-а.

Очевидно, что базисными паттернами, предназначенными для реализации коллектором как актором своих доминирующих *(властных)* полномочий перед адресатом-клиентом в той или иной разновидности коммуникативного взаимодействия, выступают дискурсивные практики-послания, которые можно описать с учётом основных (матричных) конституентов дискурсивной ситуации «убеждающего уговора». Такая матричная ситуация выступает в виде фреймовой конфигурации, в которой могут быть задействованы основные вербальные компоненты, указывающие на вершину, терминалы, слоты, подслоты, субслоты фреймовой конфигурации *угрозы* (устрашения, запугивания), которые (компоненты) сопряжены с переменными *обязанности*, *причины*, *ответа*.

Приведённый фрагмент дискурсивного взаимодействия показывает, что указанные компоненты маркируются манипулятивными вербальными практиками-паттернами, представляющие собой не что иное, как конструктивные элементы фреймовой ситуации агонально-коммуникативного взаимодействия, в которой вершину фреймовой конфигурации может образовывать директивно-сатисфактивный предикат, выступающий в форме паттерна «*каузировать*, *побуждать*, *угрожать*».

Анализ конкретного языкового материала, относящегося к типовому регламентивному взаимодействию коллектора с недобросовестным плательщиком, позволяет описать *проблему* формирования *полифункциональной иллокутивной доминанты* комплексного коммуникативно-когнитивного конструкта «убеждающий уговор» в разрезе *соотношения* и *взаимодействия* между собой иллокутивных потенциалов *директивности*, *солидаризированной регламентивности* и *менасивности* в аспекте

конкретных проявлений иллокутивной силы соответствующих дискурсивных практик от 1–1-а до 11–11-а.

Анализ языкового материала также показал, что мета-предикатом, формирующим вершину базовой фреймовой конфигурации конструкта «убеждающий уговор», выступает, как правило, интерактивный предикат «*солидаризироваться*», который раскрывает специфику взаимодействия участников вербальной интеракции в пределах тематического пространства некоторого сложившегося положения дел, репрезентированного в формате тематической гиперпропозиции. Причём содержание тематической гиперпропозиции затрагивает интересы, как минимум, основных участников вербального взаимодействия: коллектора и клиента-должника. Тематика такой гиперпропозиции обусловлена функционально-семантическими свойствами (параметрами, признаками) иллокутивного потенциала репрезентативной функции, направленной на вовлечённость («затронутость») интересов говорящего субъекта-коллектора и интересов его собеседника-клиента (участника по взаимодействию) в сложившееся положение дел, процесс, состояние, которые актуализирует непосредственно сам говорящий субъект в роли коллектора [Романов 1988; 2020; Малышева 2024].

В контексте данных рассуждений целесообразно учесть, что комплексное описание коммуникативно-интегративного дискурсивного конструкта «убеждающий уговор» предоставляет, кроме всего прочего, возможность дополнительно осмыслить роль конститутивных элементов, демонстрирующих при необходимости возможность реализовать прописанные в ФЗ «властные отношения» или «подчинение власти», которые связаны с конструктивным компонентом (т.е. вербально-авербальным *показателем осознанности* или *когнитивной мерности*) иллокутивного потенциала «подчинение», чтобы выделить в нём (т.е. в компоненте) функционально-семантическое и лингвопрагматическое содержание тех специфически значимых аспектов, которые в отечественной языковой культуре имеют понятийное, образное и ценностное выражения. Также уместно дополнить, что «проявление властных отношений или “власти” в вербальных действиях» коллектора как актора своих дискурсивных практик [Романов 2002: 4–7; Романов, Романова 2024; 2024а] в общении с клиентом или клиентами обладает, по мнению Мануэля Кастельса, «реляционной способностью» (т. е. способностью фреймировать сам процесс взаимодействия) и носит

«институализированный и оценочный» характер [Кастельс 2016: 27]. То есть, потенциально, за такими дискурсивными практиками коллектора-инициатора стоят прописанные в ФЗ о коллекторской деятельности институционально-оценочные полномочия.

Итак, коммуникативно-интегративный конструкт «убеждающий уговор» реализует свою агонально-конфронтационную направленность с учётом лингвопрагматических условий реализации базовой фреймовой конфигурации и её функциональных дериватов. Выявленный фактор иллокутивного и статусно-институционального доминирования коллектора в коммуникативной роли инициатора основан на соответствующих властных полномочиях по реализации профессиональной деятельности. В сценарных реализациях фреймовых конфигураций в виде соответствующих ФСП показаны потенциальные точки открытого противоборства и возможного противостояния между участниками агонально-конфронтационной коммуникации.

В своей профессиональной деятельности коллектор должен и обязан опираться на легитимную систему социальных регулятивов. При этом коллектору важно знать и учитывать нормативно-правовую организацию жизнедеятельности общества и социально-культурную специфику коммуникативного взаимодействия с отдельными гражданами этого общества, чтобы не выходить за лимологические параметры существующих норм социально-коммуникативного поведения в нём, так как эти нормы в законном порядке зафиксированы и предписаны к исполнению.

Список литературы:

Карасик В.И. Языковое преобразование реальности. М.: Гос. ин-т русского языка им. А. С. Пушкина, 2023. 500 с.

Кастельс М. Власть коммуникации: учеб. пособие. Пер. с англ. М.: Изд. Дом Высшей школы экономики, 2016. 564 с.

Малышева Е. В. Инвариантная модель коммуникативного обмена диалогическими практиками // Лингвистика первой четверти XXI века: тенденции, итоги и перспективы / под общ. ред. А. А. Романова. М.: ФЛИНТА, 2024. – С. 265–303.

Морозова О. Н. Дискурс согласия в диалогическом пространстве. М.: Ин-т языкознания РАН; Тверской гос. ун-т, 2005. 220 с.

Романов А. А. Системный анализ регулятивных средств диалогического общения. М.: Ин-т языкознания АН СССР, 1988. 183 с.

Романов А. А. Грамматика деловых бесед. Тверь: «Фамилия»; «Печатное дело», 1995. 240 с.

Романов А. А. Политическая лингвистика. М. –Тверь: Ин-т языкознания РАН; Тверской гос. ун-т, 2002. 191 с.

Романов А. А. Семантика и прагматика немецких перформативных высказываний-просьб. М.: Ин-т языкознания РАН; Тверской гос. ун-т, 2005. 153 с.

Романов А. А. «Окно дискурса» как регулятивный механизм распространения и внедрения «вирусной» информации: два подхода к проблеме // Мир лингвистики и коммуникации: электронный научный журнал. – 2016. – № 4. – С. 1–35. – URL: http:// www.tverlingua.ru (дата обращения 01.09.2024)

Романов А. А., Романова Л. А. Вербальная агрессия в профессиональной коммуникации. Тверь: Тверской. гос. ун-т, 2018. 292 с.

Романов А. А. Лингвопрагматическая модель речевого управления диалогом: системный анализ с примерами из русского и немецкого языков. М.: ЛЕНАНД, 2020. 264 с.

Романов А. А., Новоселова О. В. Дискурс угрозы в социальной интеракции: Функционально-семантический анализ. М. – Тверь: Ин-т языкознания РАН; Тверской гос. ун-т, 2013. 168 с.

Романов А. А., Романова Л. А. Векторная направленность переформатирующего погружения в дискурсивное пространство информационных атак [Электронный ресурс] // Мир лингвистики и коммуникации: электронный научный журнал. –2017. – № 2. – С. 1–32. URL: http://www.tverlingua.ru (дата обращения 25.04.2024)

Романов А. А., Романова Л. А. Медийные практики дискурсивно-менасивной эристики в контексте информационных противостояний и противоборств // Лингвистика первой четверти XXI века: тенденции, итоги и перспективы: коллективная монография / Под общ. ред. А. А. Романова. М.: ФЛИНТА, 2024. С. 211–264.

Романов А. А., Романова Л. А. Агональная эристика политической рэп-дискурсии: типовые разновидности, функции и сущностные характеристики. М.: ФЛИНТА, 2024. – 360 с.

РОМАНОВ Алексей Аркадьевич – доктор филологических наук, профессор, профессор кафедры фундаментальной и прикладной лингвистики, Тверской государственный университет (г. Тверь);

РОМАНОВА Лариса Алексеевна – доктор филологических наук, профессор, профессор кафедры социальной работы и педагогики, Тверской государственный университет (г. Тверь);

МАЛЫШЕВА Екатерина Валерьевна – доктор филологических наук, доцент, профессор кафедры международных отношений, Тверской государственный университет (г. Тверь).