

Е.В. Малышева

Тверская государственная сельскохозяйственная академия, г. Тверь

ОСОБЕННОСТИ ТАКТИЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ КОММУНИКАНТОВ В РАМКАХ СУГГЕСТИВНОЙ МОДЕЛИ ПОВЕДЕНИЯ ЛИЧНОСТИ

Ключевые слова: тактильность, тактильное поведение, диалог, инициатор, адресат, коммуникация, комплексное коммуникативное поведение

В статье рассматривается специфика коммуникативного поведения участников суггестивной модели тактильного поведения личности. Автор приходит к выводу, что специфика такого поведения во многом определяется уровнем приспособляемости партнеров по диалогу к условиям интерактивного взаимодействия и заинтересованностью в дальнейшем сотрудничестве. Не последнюю роль в этом процессе играет и психологическая подготовленность партнера к организации различных типов взаимодействия, которая, как показывает практика, служит основой мотивационного влияния на адресата.

E. V. Malysheva

Tver State Agricultural Academy, Tver

SPECIFICITY OF COMMUNICANTS` TACTILE BEHAVIOR IN PERSUASIVE MODEL OF PERSON`S BEHAVIOR

Keywords: haptics, tactile behavior, dialogue, initiator, addressee, communication, complex communicative behavior

The article describes specificity of participants` communicative behavior in persuasive model of tactile behavior. The author concludes that the specificity of such behavior is determined by the level of adaptability of dialogue partners to interaction and their interest in further cooperation. Not the last role in this process is psychological preparedness partner to organize different types of interaction which is the basis of the motivational impact on the recipient.

Суггестивная (манипулятивная) модель тактильного поведения личности призвана оказывать воздействие на участников диалогической интеракции с целью изменить как личностную установку адресата, так и его мотивацию ценностных ориентаций (подробнее о суггестивной модели общения см.: Романов, 1988; Романов, Ходырев, 2001: 44; Романов, 2010). Отмечается, что условия реализации данной модели связаны либо с нейтральным или слабым восприятием суггестивной информации со стороны инициатора либо адресата, т.е. слабым уровнем контрсуггестии. Примечательно, что при нейтральном восприятии суггестивной информации способность адресата к суггестии намного выше.

Формальные показатели реализации данной модели соотнесены, прежде всего, с авторитетом личности инициатора, осуществляющей воздействие на адресата через мотивационную сферу сознания. Напомним, что воздействие на партнера по диалогу может осуществляться практически во всех комплексных коммуникативных актах, используемых в рамках суггестивной модели диалогического взаимодействия, в которых адресат воздействия доверяет инициатору настолько, что считает его выражение иллокутивного потенциала диалогических практик истинным не только по тематическому содержанию, но и по отношению к этому содержанию самого инициатора. В этом случае адресат может и способен разделять с инициатором его точку зрения, соглашаться с ней и не ставить её под сомнение.

Вполне вероятно, что в комплексных коммуникативных актах такой модели взаимодействия собеседники могут использовать тактильные компоненты в вербальных диалогических практиках, например, с целью придания своей речи большей убедительности (Малышева, 2009; 2013; Романов, Малышева, 2013), реализуя тем самым в одном высказывании (диалогической практике) комплексное интерактивное действие с общей иллокутивной направленностью (Романов, 1986; 1988; 1992; 2006; Романов, Белоус, 2013). Например: *"What, are you coming, Watson?" he asked, looking at me in a curious way. "That depends on whether you are going on the moor," said I. "Yes, I am." "Well, you know what my instructions are. I am sorry to intrude, but you heard how earnestly Holmes insisted that I should not leave you, and especially that you should not go alone upon the moor." Sir Henry put his hand upon my shoulder with a pleasant smile. "My dear fellow," said he, "Holmes, with all his wisdom, did not foresee some things which have happened since I have been on the moor. You understand me? I am sure that you are the last man in the world who would wish to be a spoil-sport. I must go out alone." It put me in a most awkward position. I was at a loss what to say or what to do, and before I had made up my mind he picked up his cane and was gone* (Doyle, 2006: 144).

Эмпирический материал показывает, что психотехнологические особенности организации и реализации комплексного вербально-тактильного взаимодействия обуславливаются как суггестивным потенциалом самих вербально-авербальных диалогических практик участников, так и повтором комплексного вербально-тактильного сообщения суггестором, а также его авторитетностью, набором интонационных стимуляций и эмоциональным состоянием, способным вызвать желаемый отклик в состоянии адресата.

В рамках такой модели любое диалогическое взаимодействие будет реализовываться как стандартная ситуация с определенным набором последовательных действий или фрейм (Минский, 1979; Романов, 2004), который целесообразно представить в виде развернутой матрицы комплексного интерактивного вербально-тактильного поведения его участников (подробнее о фреймовых конфигурациях матриц различных типов взаимодействия см.: Романов, 1986; 2004):

Переменные	Характерные признаки взаимодействия
предпосылки	Существующие изначально или возможные противоречия между собеседниками в оценке определенных событий и перспектив по достижению результирующего положительного эффекта;
посылки	сглаживание противоречий между партнерами по диалогу, поддержание равновесия между собеседниками путем использования комплексных интерактивных действий;
ориентация	поддержание равновесия и достижение приемлемой для всех сторон цели;
полномочия	основанные на авторитетности инициатора и доверия к нему партнера по диалогу;
стратегии	непосредственное соучастие (коррекция и уточнение) в реализации суггестивного воздействия на адресата путем использования тактильных компонентов диалога;
контроль	вся деятельность направлена на достижение заранее запланированной цели;
приоритеты	<ul style="list-style-type: none"> - контроль за реализацией тактильных и вербальных действий, основанный на доверительных отношениях собеседников; - подавление конфликтных, противоречивых и рассогласованных действий адресата путем тактильного воздействия с целью нарушения интимного пространства собеседника; - планирование достижения результата, выбор типового сценария и непосредственное руководство этапной реализацией диалога суггестором; - демонстративная уступка инициативы, полномочий и ответственности; - акцентирование общего интереса и выгоды при достижении нужного для суггестора результата.
	<p>стрелка → читается как «следует»</p>

Демонстрируя своё тактильное поведение в рамках модели суггестивного тактильного поведения, любой инициатор диалогического взаимодействия должен подчеркнуть, что именно он определяет общую глобальную цель дальнейшего взаимодействия, чтобы вызвать заранее запланированные ответные действия собеседника и, непосредственно совершая первый комплексный интерактивный шаг, задать специфику каузации вербально - тактильного поведения адресата. Характерно, что в этом случае само первоначально заданное действие адресанта или суггестора может расцениваться собеседником как средство управления и контроля за дальнейшим ходом беседы или же инструмент воздействия.

Уместно при этом обратить внимание на то, что, реализуя суггестивное воздействие на партнера по диалогу посредством использования различных вербальных и тактильных компонентов, инициатор стремится использовать определенную систему отношений, которая в процессе воздействующей интеракции может претерпевать те или иные изменения. Например, в тех случаях, когда инициатору невозможно в рамках типового сценария конкретного комплексного коммуникативного акта произвести суггестивное воздействие на адресата и, используя тактильные единицы диалога и смешанные комплексные коммуникативные акты, он вынужден варьировать воздействующий потенциал иллокутивной силы. По этой причине инициатор обязан использовать различные диалогические средства (в том числе и тактильные) и тем самым в полном объеме контролировать процесс диалогического взаимодействия, чтобы обеспечивать социально-эмоциональную поддержку адресата комплексного коммуникативного акта.

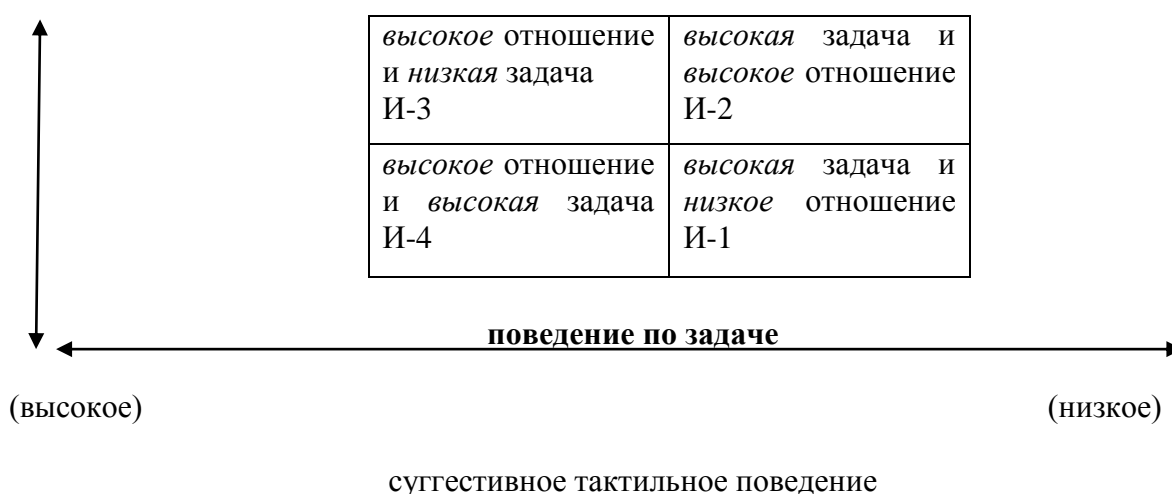
По этой причине *прагматическая особенность* тактильного поведения участников диалога в рамках суггестивной модели согласованной интеракции сводится к тому, чтобы используемые тактильные и вербальные компоненты комплексных коммуникативных актов различной иллокутивной направленности были не противоречивыми, не конфронтационными, а соответствовали иллокутивным параметрам выбранного типа взаимодействия и характеру согласованных действий по достижению заранее выбранной суггестором цели.

Здесь важно иметь в виду, что, демонстрируя свое поведение в тот или иной момент диалогического взаимодействия, инициатор в роли суггестора выбирает для себя тот или иной тип доминантного поведения. При этом он постепенно реализует свой стиль комплексного поведения, диктуемый условиями протекания диалогической интеракции в зависимости от развития её типового сценария. А это означает, что разновидности комплексного коммуникативного поведения инициатора образуют определенную систему координат, в которую входят такие параметры как достижение цели, поддержание положительной «атмосферы» общения, а также повышение доверия партнеров друг к другу посредством воздействующих сообщений (Романов, 1988).

В такой системе координат можно выделить *два* уровня: *вертикальный* – показатель интереса к комплексному интерактивному взаимодействию партнеров по диалогу и дальнейшему сотрудничеству и *горизонтальный*. Для суггестора вертикальный уровень является приоритетным, так изначально именно он стремится достичь выгодного для себя эффекта, а именно – убедить партнера в своей видимости действительности, изменить личностную установку и мотивацию его ценностных ориентаций. Горизонтальный уровень служит показателем интереса собеседников к самой деятельности – согласованной и непротиворечивой. Поэтому *вертикальный уровень* можно называть *уровнем тактильного поведения инициатора социальной интеракции по задаче*, а *горизонтальный* – *уровнем поведения по отношению*.

В зависимости от тактильного поведения по задаче и тактильного поведения по отношению разновидности комплексного коммуникативного поведения инициатора могут быть следующими:

используется вспомогательное тактильное поведение	(высокое) тактильное поведение по отношению
---	---



Важно учесть, что комплексные коммуникативные действия участников диалогической интеракции, изменяющие заранее заданным сценарием смысл своих диалогических практик и формирующие тактильное поведение самих собеседников, ориентированы не только на тактильное поведение по отношению или по задаче, но они также направлены на способность и готовность инициатора решать конкретные задачи по продвижению своего партнера по интеракции к поставленной цели. В таком контексте «способность и готовность» собеседника может рассматриваться как психологическая подготовленность партнера к организации различных типов взаимодействия в рамках различных комплексных коммуникативных актов, а также может определяться как набор выработанных навыков или «практического опыта» адресата, например, его компетентность, а также точность в выборе тактильных компонентов диалога и др.

В соответствии с формами тактильного поведения личности в диалогической интеракции по задаче (высокое - низкое) образуется и переменная «способности и готовности» адресата к диалогическому взаимодействию, которая определяется следующими показателями:

Уровень А-1 – низкий уровень. Характеризует вербально-тактильное поведение адресата как неподготовленного (не может, не умеет и не хочет

решать поставленные задачи) – не проявляет интереса к достижению запланированного результата, стремиться избежать собеседника;

Уровень А-2 – между низким и средним. Данный уровень показывает, что собеседник не способен профессионально использовать тактильное поведение, а значит, он не обладает соответствующей компетенцией, но, однако, готов на психологическом уровне к восприятию суггестивного воздействия посредством использования вербальных и тактильных единиц диалога со стороны инициатора или суггестора;

Уровень А-3 - между средним и высоким. У адресата вербально-тактильного взаимодействия нет заинтересованности (мотивированности) в дальнейшем комплексном коммуникативном взаимодействии по решению предложенных задач, но, тем не менее, он может поддаваться влиянию со стороны инициатора, если инициатор интерактивного взаимодействия с учетом своего авторитета и выработанного заранее кодекса доверия предложит партнеру по диалогу необходимую мотивацию;

Уровень А-4 – высокий уровень «способности и готовности». На данном уровне партнер по диалогу активно поддается влиянию со стороны инициатора. Адресат способен и готов воспринимать любые действия со стороны суггестора по изменению его личностной установки и мотивации своих ценностных ориентаций.

Сопоставляя разновидности поведения партнеров по диалогу как инициатора комплексного коммуникативного взаимодействия (И-1, И-2, И-3, И-4, И-5) и уровни «способности и готовности» адресата (А-1, А-2, А-3, А-4,) можно заключить, что тактильное поведение инициатора комплексного коммуникативного взаимодействия как суггестора должно обуславливаться уровнем «способности и готовности» партнера по диалогу. Другими словами, вступая в социальное взаимодействие, собеседники должны заранее определить уровень подготовленности каждого к дальнейшей комплексной коммуникации – возможность решать определенные цели и задачи, добиваться результирующего эффекта, определять мотивацию, позицию собеседника и степень заинтересованности.

В зависимости от позиции собеседника инициатор комплексного коммуникативного взаимодействия выбирает *предпочтительный для него стиль коммуникации* и корректирует свое тактильное поведение в зависимости от выбранной позиции адресата по данной матрице:

действия инициатора комплексного коммуникативного взаимодействия		действия адресата комплексного коммуникативного взаимодействия	
уровень «по задаче и отношению» инициатора	доминантные вербально-тактильные ходы инициатора	уровень «способности и готовности» адресата к диалогическому взаимодействию	оценка действий адресата
И-1	<i>побудить</i>	А-1	<i>не умеет - не хочет</i>

	(информируя, контролируя) посредством использования вербальных и тактильных единиц (реализуемых одновременно), например, задеть, дотронуться, тем самым информировать о готовности к взаимодействию		
И-2	<i>объяснить</i> (убеждая, демонстрируя и реализация комплексные действия) посредством использования вербальных и тактильных единиц в комплексном коммуникативном акте инициатор стремится поддержать на психологическом уровне стремления партнера к дальнейшему взаимодействию, например, проявив первое тактильное действие по отношению к нему	А-2	<i>не умеет - но хочет</i>
И-3	<i>мотивировать</i> (привлечь к сотрудничеству, настаивая, акцентируя внимание) посредством использования вербальных и тактильных единиц, например, используя принудительное прикосновение – как форма настаивания – дотронуться, толкнуть, погладить, воздействовать на адресата, при этом, мотивировав его	А-3	<i>не умеет - но не хочет</i>
И-4	<i>уменьшить контроль</i> (формально передав полномочия собеседнику) посредством использования вербальных и тактильных единиц в комплексном коммуникативном акте инициатор стремится поддержать на психологическом уровне адресата, при этом, может формально передать ему полномочия по управлению	А-4	<i>умеет - хочет</i>

	дальнейшим взаимодействием		
--	----------------------------	--	--

Описывая доминантные комплексные вербально-тактильные действия-практики инициатора диалога как суггестора, необходимо учитывать, что на разных уровнях взаимодействия они различны и варьируются в зависимости от намеченных целей и заинтересованности адресата к достижению нужного для инициатора эффекта. Так, например, на уровне *И-1 – А-1* инициатор комплексного интерактивного действия, осуществляющий суггестивное воздействие на адресата, должен предложить сценарий по достижению результирующего эффекта. Его коммуникативная деятельность должна начинаться с указания моментов согласованной интеракции, которые могут вызвать неприятие или возражения собеседника. На этом уровне адресант-суггестор должен пробудить интерес партнера посредством использования различных действий вербального и невербального порядка.

Поведение суггестора на *И-2 – А-2* маркируется стратегической доминантой «убедить». Адресат не должен критически воспринимать точку зрения инициатора, так как главная задача для адресанта - убедить, напомнив о важности решения. Инициатору важно укрепить уверенность собеседника в его возможностях, поддержать его интерес.

Уровень *И-3 – А-3* любопытен тем, что на нем адресант комплексного диалога показывает, насколько он учитывает позицию собеседника. А значит, он должен осуществлять совместную интерактивную деятельность, при этом, настаивая и акцентируя внимание партнера на выгодных для обеих сторон условиях достижения коммуникативных целей. На этом уровне важно мотивировать партнера и следить за его ответными действиями по совместному продвижению к намеченной цели. Кроме того, посредством использования тактильных действий необходимо также постепенно повышать интерес у партнера по диалогу, показывая то, что инициатор разделяет с собеседником ответственность за совершенные ранее действия.

Уровень *И-4 – А-4* характеризуется определенным набором тактильных действий, используемых инициатором с целью демонстрации доминантной роли в комплексном коммуникативном диалоге и контролем за собеседником. Данный уровень примечателен, прежде всего, и тем, что здесь суггестор демонстративно показывает формальную передачу своих полномочий адресату.

Итак, успешность и эффективность воздействующего поведения инициатора и адресата комплексного коммуникативного действия (т.е. действия, реализуемого одновременно в вербальной и тактильной манифестации) в рамках *суггестивной модели тактильного поведения личности* во многом определяется уровнем их адаптируемости и приспособляемости к условиям интерактивного взаимодействия, так как выбирая нужную форму взаимодействия с партнером по диалогической интеракции в соответствии с тем или иным уровнем, собеседники могут успешно преодолевать коммуникативные несогласования, разногласия и

неудачи и, тем самым реализовывать главную цель - воздействовать на адресата и тем самым изменять его личностную установку, мотивацию действий и ценностные ориентации в сценарных проявлениях жизненного пространства.

Литература

1. Малышева Е.В. Специфическая роль действий - прикосновений в диалогическом пространстве коммуникации [Электронный ресурс] // Электронный научный журнал «Мир лингвистики и коммуникации». – Тверь: ТГСХА, ТИПЛиМК. – Тверь, 2009. - № 2 (15). - ISSN 1999 – 8406; Гос. рег. № 0420800038. - Идентификационный номер 04209000381\0023. – Режим доступа: <http://tverlingua.ru>

2. Малышева Е.В. Базовая модель комплексного коммуникативного взаимодействия как матрица вербально-тактильного поведения ее участников [Электронный ресурс] // Электронный научный журнал «Мир лингвистики и коммуникации». – Тверь: ТГСХА, ТИПЛиМК, 2013. - № 2 (31). - ISSN 1999 – 8406; Гос. рег. № 0420800038. - Идентификационный номер 0421200038\XXXX. – Режим доступа: <http://tverlingua.ru>

3. Минский М. Фреймы для представления знаний. - М.: Энергия, 1979. - 151 с.

4. Романов А.А. Уровни функционально-семантического анализа текста // Текст, контекст, подтекст. – М.: Ин-т языкознания АН СССР, 1986. – С. 10 – 17.

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

6. Романов А.А. Иллокутивные индикаторы прямых и косвенных речевых актов // Текст как структура. – М.: Ин-т языкознания АН СССР, 1992. – С. 55 – 76.

7. Романов А.А., Ходырев А.А. Управление персоналом: Психология влияния. – М.: Лилия, 2000. – 216 с.

8. Романов А.А. Суггестивная модель речевого общения: манипуляция или игра со смыслами? // Человек лживый / Homo Mendax: Игра с личностью или игра со смыслами. – М.-Тверь: Ин-т языкознания РАН, 2004. – С. 3 – 26.

9. Романов А.А. Психосемиотика визуальной коммуникации в соматографическом пространстве / А.А. Романов, Ю.А. Сорокин. Соматикон: аспекты невербальной семиотики. – М.: Ин-т языкознания РАН, 2004. – 253 с.

10. Романов А.А. Иллокутивные знания, иллокутивные действия и иллокутивная структура диалогического текста // Электронный научный журнал «Мир лингвистики и коммуникации». – Тверь: ТГСХА, ТИПЛиМК, 2006. - № 1. - ISSN 1999 – 8406; Гос. рег. № 0420800038. – Режим доступа: <http://tverlingua.ru>

11. Романов А.А. Сакрально-ритуальный текст как основа реализации речевой суггестии [Электронный ресурс] // Электронный научный журнал «Мир лингвистики и коммуникации». – Тверь: ТГСХА, ТИПЛиМК, 2010. -

№ 1 (18). - ISSN 1999 – 8406; Гос. рег. № 0420800038. - Идентификационный номер 0420900038\0008. – Режим доступа: <http://tverlingua.ru>

12. Романов А.А., Белоус Н.А. Иллокутивность как инструмент воздействия в дискурсе [Электронный ресурс] // Электронный научный журнал «Мир лингвистики и коммуникации». – Тверь: ТГСХА, ТИПЛиМК, 2013. - № 3 (31). - ISSN 1999 – 8406; Гос. рег. № 0420800038. – Режим доступа: <http://tverlingua.ru>

13. Романов А.А., Малышева Е.В. Аффективный «заряд» тактильных действий в социальной интеракции // Вестник Тверского государственного университета. - Серия «Педагогика и психология». – Тверь: ТвГУ, 2013. - Выпуск 1. - №11. – С. 33 – 41.

14. Романов А.А., Ходырев А.А. Управленческая риторика. - М.: Лилия, 2001. – 216 с.

Источники примеров

1. Conan Doyle A. The hound of the Baskervilles = Собака Баскервилей. На англ. яз. - М.: Менеджер, 2006. - 304 с.

References

1. Malysheva Ye.V. The specific role of touch-actions in a dialogical space of communication [Spetsificheskaya rol deystviy - prikosnoveniy v dialogicheskom prostranstve kommunikatsii] [Elektronnyy resurs] // Elektronnyy nauchnyy zhurnal «Mir lingvistiki i kommunikatsii». – Tver: TGSKhA, TIPLiMK. – Tver, 2009. - № 2 (15). - ISSN 1999 – 8406; Gos. reg. № 0420800038. - Identifikatsionnyy nomer 04209000381\0023. – Rezhim dostupa: <http://tverlingua.ru>

2. Malysheva Ye.V. The base model of a complex communicative interaction matrix as verbal tactile behavior of its members [Bazovaya model kompleksnogo kommunikativnogo vzaimodeystviya kak matritsa verbalno-taktilnogo povedeniya yeye uchastnikov] [Elektronnyy resurs] // Elektronnyy nauchnyy zhurnal «Mir lingvistiki i kommunikatsii». – Tver: TGSKhA, TIPLiMK, 2013. - № 2 (31). - ISSN 1999 – 8406; Gos. reg. № 0420800038. - Identifikatsionnyy nomer 0421200038\KhKhKhKh. – Rezhim dostupa: <http://tverlingua.ru>

3. Minskiy M. Frames for knowledge presentation [Freymy dlya predstavleniya znaniy]. - М.: Energiya, 1979. - 151 s.

4. Romanov A.A. Levels of functional-semantic text analysis [Urovni funktsionalno-semanticheskogo analiza teksta] // Tekst, kontekst, podtekst. – М.: In-t yazykoznaneya AN SSSR, 1986. – S. 10 – 17.

5. Romanov A.A. System analyze of regulative means of dialogue interaction [Sistemnyy analiz regulyativnykh sredstv dialogicheskogo obshcheniya] / A.A. Romanov. – М., 1988. – 183 s.

6. Romanov A.A. Illocutionary indicators of direct and indirect speech acts [Illokutivnyye indikatory pryamykh i kosvennykh rechevykh aktov] // Tekst kak struktura. – М.: In-t yazykoznaneya AN SSSR, 1992. – S. 55 – 76.

7. Romanov A.A., Khodyrev A.A. Personnel: Psychology of influence [Upravleniye personalom: Psikhologiya vliyaniya]. – M.: Liliya, 2000. – 216 s.
8. Romanov A.A. Suggestive model of speech communication: the manipulation or play with meanings? [Suggestivnaya model rechevogo obshcheniya: manipulyatsiya ili igra so smyslami?] // Chelovek Izhivyy / Homo Mendax: Igra s lichnostyu ili igra so smyslami. – M.-Tver: In-t yazykoznaniya RAN, 2004. – S. 3 – 26.
9. Romanov A.A. Psychosemiotics of visual communication in somatograf space [Psikhosemiotika vizualnoy kommunikatsii v somatograficheskom prostranstve]/ A.A. Romanov, Yu.A. Sorokin. Somatikon: aspekty neverbalnoy semiotiki. – M.: In-t yazykoznaniya RAN, 2004. – 253 s.
10. Romanov A.A. Illocutionary knowledge, illocutionary acts and illocutionary structure of dialogic text [Illokutivnyye znaniya, illokutivnyye deystviya i illokutivnaya struktura dialogicheskogo teksta] [Elektronnyy resurs]. – Elektron. dannyye. – 2010. – Rezhim dostupa: http://www.tverlingua.by.ru/archive/002/02_1_02.htm, svobodnyy. – Yaz. rus., 24.04.10
11. Romanov A.A. Sacral-ritual text as a basis for implementation of speech suggestion [Sakralno-ritualnyy tekst kak osnova realizatsii rechevoy suggestii] [Elektronnyy resurs] // Elektronnyy nauchnyy zhurnal «Mir lingvistiki i kommunikatsii». – Tver: TGSKhA, TIPLiMK, 2010. - № 1 (18). - ISSN 1999 – 8406; Gos. reg. № 0420800038. - Identifikatsionnyy nomer 0420900038\0008. – Rezhim dostupa: <http://tverlingua.ru>
12. Romanov A.A., Belous N.A. Illocutionary as an instrument of influence in discourse [Illokutivnost kak instrument vozdeystviya v diskurse] [Elektronnyy resurs] // Elektronnyy nauchnyy zhurnal «Mir lingvistiki i kommunikatsii». – Tver: TGSKhA, TIPLiMK, 2013. - № 3 (31). - ISSN 1999 – 8406; Gos. reg. № 0420800038. – Rezhim dostupa: <http://tverlingua.ru>
13. Romanov A.A., Malysheva Ye.V. Affective "charge" of tactile actions in social interaction [Affektivnyy «zaryad» taktilnykh deystviy v sotsialnoy interaktsii] // Vestnik Tverskogo gosudarstvennogo universiteta. - Seriya «Pedagogika i psikhologiya». – Tver: TvGU, 2013. - Vypusk 1. - №11. – S. 33 – 41.
14. Romanov A.A., Khodyrev A.A. Managerial rhetoric [Upravlencheskaya ritorika]. - M.: Liliya, 2001. – 216 s.

Sources of examples

1. Conan Doyle A. The hound of the Baskervilles = Sobaka Baskerviley. Na angl. yaz. - M.: Menedzher, 2006. - 304 s.