

УДК 81

КОММУНИКАТИВНЫЕ ПРАКТИКИ “УБЕЖДАЮЩЕГО УГОВОРА” В РЕГЛАМЕНТИВНОМ ТИПЕ СОЦИАЛЬНОЙ ДИСКУРСИИ

А.А. Романов, Л.А. Романова, Е.В. Малышева

В работе предпринята попытка описать функциональную и прагма-семантическую специфику типового коммуникативного взаимодействия конфронтационной (также – агонально-эристической) направленности, в котором активное участие принимают представитель законной финансовой институции (организации) и проблемный клиент, нарушающий или нарушивший условия заключённого с ней договора. Обозначенный коммуникативный тип социально - регламентивного вербального поведения характеризуется использованием интегративной совокупности дискурсивных практик, образующих на основе типового иллокутивного потенциала коммуникативный конструкт под названием “настойчивый / убеждающий уговор”. На основе функциональных и когнитивно-прагматических характеристик иллокутивного потенциала типового конструкта описывается специфика его функционально-семантического (когнитивного) представления (ФСП), которое задаёт формат реализации не только типового фрейма базового конструкта, но и его вербальных вариантов.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: агрессивная коммуникативная практика, батальная коммуникация, дискурсивная эридика, менасивная перепалка, перебранка, репутационный капитал, сценарий туннельного взаимодействия, практика-конструкт, туннельный состязательный дискурс

РОМАНОВ Алексей Аркадьевич – доктор филологических наук, профессор, профессор кафедры фундаментальной и прикладной лингвистики Тверского государственного университета, заслуженный деятель науки Российской Федерации, почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации. romanov_tgsha@mail.ru

РОМАНОВА Лариса Алексеевна – доктор филологических наук, профессор, профессор кафедры социальной работы и педагогики Тверского

государственного университета. larrar@yandex.ru

МАЛЫШЕВА Екатерина Валерьевна – доктор филологических наук, доцент, профессор кафедры международных отношений Тверского государственного университета. ekkmal@bk.ru

Цитирование: Романов А.А., Романова Л.А., Малышева Е.В. Коммуникативные практики “убеждающего уговора” в регламентивном типе социальной дискурсии [Электронный ресурс] // Мир лингвистики и коммуникации: электронный научный журнал. – 2024, № 1. – С.1–24. Режим доступа: www.tverlingua.ru

**COMMUNICATIVE PRACTICES OF "PERSUASIVE AGREEMENT"
IN THE REGLAMENTATIVE TYPE OF SOCIAL DISCOURSE**

Aleksey A. Romanov, Larisa A. Romanova, Ekaterina V. Malysheva

The paper attempts to describe the functional and pragmatic semantic specificity of the standard communication interaction of a confrontational (also - agony-eristic) orientation, in which the representative of the legal financial institution actively participates (organizations) and a problematic client who violates or violated the terms of the contract concluded with it. The indicated communicative type of socio-regulative verbal behavior is characterized by the use of an integrative set of discursive practices that form a communicative construct called "persistent / persuasive agreement". On the basis of functional and cognitive-pragmatic characteristics and cultural potential of the model construct, the specificity of its functional-semantic (cognitive) representation (FSR) is described, which determines the format of implementing not only the model frame of the base construct, but also his verbal options.

KEY WORDS: aggressive communicative practice, battle communication, discursive erection, menasive squabble, squabble, reputation capital, tunnel interaction scenario, construction practice, tunnel adversarial discourse

ROMANOV Aleksey A. – DSc in Philology, Professor, Professor of the chair fundamental and applied linguistics of Tver State University, Honored

Scientist of the Russian Federation, Honorary Worker of Higher Professional Education of the Russian Federation. romanov_tgsha@mail.ru

ROMANOVA Larisa A. – DSc in Philology, Professor, Professor of the chair of Social Work and Pedagogy of Tver State University. romanov_tgsha@mail.ru

MALYSHEVA Ekaterina V. – DSc in Philology, Associate Professor, Professor of the chair of International Relations of Tver State University. ekkmal@bk.ru

Citation: Romanov A.A., Romanova L.A., Malysheva E.V. Communicative practices of "persuasive agreement" in the reglamentative type of social discourse [Electronic resource] // World of linguistics and communication: electronic scientific journal. – 2024, № 1. – P. 1–24. Access mode: www.tverlingua.ru

Введение

УГОВОР (разг.):

1. *мн.* Советы, наставления;
2. Взаимное соглашение о чем-н.

С.И. Ожегов, 1990: 822

С появлением стремительного развития общественных отношений между членами социума и – как следствие – с ростом коммуникативно-интерактивных потоков различной, в том числе и агонально-менасивной (батальной, боевой, состязательной) направленности обозначился активный интерес к феномену конфронтационных агрессивных практик в социально-бытовой сфере общества, что повлекло за собой функциональный всплеск порождения новых конфронтационных форм бытовой коммуникации. В качестве примера такой конфронтационной формы социально-бытовой коммуникации выступает коммуникативный конструкт со значением “настойчивый и убеждающий уговор” (далее также: “настойчивый / убеждающий уговор” или “убеждающий уговор”).

Масштаб и интенсивность выхода на авансцену социально - обыденного и профессионального пространства одной из распространённых и востребованных форм дискурсивно-конфронтационного бытования языка в виде вербально - батальных и даже агрессивно - атакующих или «деструктивных», в терминологии Э. Фромма (Фромм, 1994: 18), практик, что подтверждается сегодня реальными фактами «демонстративного использования в жизнедеятельности человека таких форм социально - регламентивного поведения человека как регулятивные регламентивы» (Романов 1988: 53–68; 2020: 69–87; 2022; Романов, Романова, Федосеева, 2013: 83–94). Практика социальной коммуникации показывает, что обозначенные регламентивные регулятивы (также: социальные регулятивы, регулятивы социальной направленности, регулятивы) широко и активно функционируют, в профессиональной деятельности коллектора, содержательно направленной на возврат кредитору просроченной – денежной или какой-либо иной, подкреплённой договорными обязательствами со стороны заёмщика – задолженности (Романов, 2022; Романов, Романова, 2023; 2024; 2024а).

В числе указанных агрессивных практик конфронтационно - состязательного бытования языка оказались дискурсивные проявления новых “боевых” – с точки зрения приёмов и техник агонально-эристической риторики – форм естественно-бытовой коммуникации со значением “угрозы”, “устрашения”, “запугивания”, интегративно «оформленные в единое конструктивное коммуникативно - когнитивное образование под названием “настойчивый / убеждающий уговор”, дискурсивные практики которого нацелены на реализацию бескомпромиссного, боевого и эристического воздействия» на выбранного в качестве объекта атакованного адресата-задолжника (подробнее см.: Романов, 2011; Романов, Романова, 2023; 2023а; 2024; 2024а).

Вербальный обмен дискурсивно-эристическими практиками (от греч.: *eristikos* – спорящий, нацеленный на победу) между участниками

коммуникативно-когнитивного образования, именуемого “настойчивым / убеждающим уговором” характеризуется целеустремлённым, упорным и жёстким противостоянием, нередко перерастающим в эмоциональную перепалку / перебранку на грани фола. В таком противостоянии особую роль играет наличие существующих и принятых к исполнению в социуме норм и рестрикций, которые призваны очерчивать лимнологические параметры общения и оказывать влияние на вербально-авербальное поведение самих собеседников (Малышева, 2024). Однако предписанный порядок следования установленным нормам и рестрициям в процессе конфронтационного взаимодействия по-разному воспринимается и интерпретируется противостоящими друг против друга сторонами.

Проблемный характер существующих на момент вербального взаимодействия норм и рестрикций (ограничений), определяющих социально - регламентивное поведения участников конфронтационного взаимодействия в профессиональной сфере жизнедеятельности людей, заключается в том, что наличие конкретных рестрикций (ограничений) и норм, объективно существующих уже в момент агонально-эристического взаимодействия собеседников, может по-разному восприниматься, оцениваться и интерпретироваться каждой из сторон в отдельности, потому что, и одна, и другая сторона пытаются часто интерпретировать существующие ограничения в свою пользу. Так, например, если одна сторона требует на законных основаниях от другой стороны исполнения наложенных на неё ограничений, то другая сторона в ответ стремится на тех же основаниях (“законно”) противостоять этим ограничениям в меру своих сил, возможностей, знаний и умений. Как свидетельствует эмпирический материал, – 120 текстовых скриптов из выбранных видеофрагментов, распространённых в социальных сетях интернет, и 22 текстовых скрипта видеофрагментов, представленных непосредственными участниками бесед с коллекторами, – разночтение сторонами зафиксированных и согласованных на договорной основе ограничений является, чаще всего, одной из наиболее

частотных причин возникновения большинства конфронтационных проявлений между участниками конструктивного взаимодействия в коммуникативном формате интегративно-когнитивного конструкта “настойчивый / убеждающий уговор”.

Помимо всего прочего, участники конфронтационного взаимодействия нередко испытывают опасения по поводу того, что уклонение от совместного продуктивного решения возникшей у клиента проблемы может породить новую, гораздо более серьёзную в конфронтационном плане ситуацию. И эта новая, пусть и потенциальная, ситуация уже способна своей неизвестностью держать в эмоциональном напряжении каждого участника конфронтационного противостояния различными возможными и непредсказуемыми последствиями, например, в виде надвигающихся социальных изменений или “катастроф”, структурной перестройки компании, ухода с рынка, потери репутационного капитала компании, увольнения сотрудников и т.п., а также в виде разрушительного обвала цен, больших материальных потерь у компании и даже возможности её глобального разорения.

Представляется, что угроза и опасение возможного (реального) проявления любого деривата такой новой ситуации, побуждает участников конфронтационного взаимодействия – а инициатора-коллектора в большей степени – стремиться по возможности убыстрить процесс решения насущной, возникшей к моменту взаимодействия проблемной задачи. Желание убыстрить переговорный процесс и поскорее выйти на запланированный результат вызывают у коллектора излишнюю нервозность, нечёткость и неясность в выборе убеждающих слов и действий. Кстати сказать, для клиента-заёмщика такая ситуация отражается зеркальным образом. В результате такого взаимного напряжения образуется цейтнот, который не может не способствовать тому, что у собеседников исчезает ресурс времени для того, чтобы принимать рациональные, взвешенные и нужные решения, которые могли бы способствовать положительному и

взаимоприемлемому разрешению проблемных вопросов, возникших у клиента-задолжника.

Вместо этого инициатор общения проявляет чрезмерное давление на клиента, которое подкрепляется атакующей нацеленностью коллектора как источника, первопричины (каузатора) воздействия на своего оппонента с целью быстро решить одним «стратегическим рывком» проблемную задачу и занять *доминирующее положение* в эристическом противоборстве с противоположной стороной. Попытка коллектора вербально “погрузить” своего клиента в «туннельное пространство директивного конструктивного взаимодействия» (Романов, 2008: 2011; Романов, Романова, 2024: 219–220), приводит в конечном итоге к «процессу человеческой деструктивности», когда проявляемая клиентом «деструктивность» окажется ему самому во вред и будет не только ослаблять его силы в противостоянии агрессивно нацеленным атакам, но и подавлять его волю к сопротивлению (Фромм, 1994: ; также см.: Милгрэм, 2016). Одним словом, коллектор создает посредством своих дискурсивных практик «туннельное пространство» конструкта “настойчивый / убеждающий уговор” с его целенаправленной агрессивностью против клиента. Туннельное пространство коммуникативного конструкта как семиотического знака способно создавать при помощи дискурсивного «наложения на клиента-задолжника ответственности за выбор того или иного пути развития конфронтационного противостояния» (Романов, Романова, 2024: 219–227). Именно дискурсивные практики, вырабатывающие у клиента «ответственность за выбор пути развития» конфронтационной ситуации, способны продуцировать – и, как правило, продуцируют – у атакованного задолжника «неуправляемый хаос» или «контролируемую нестабильность» (Пригожин, 1991: 46–47, 49–50). Неуправляемый хаос и контролируемая нестабильность формируют показатели (точки) когнитивных мерностей эмоциональной «нестабильности» и лабильности клиента, которые задаются и «контролируются» конструктивными свойствами конкретных дискурсивных

практик «туннельной дискурсии» (Романов, Романова, Морозова, 2019; Романов, Романова, 2023; 2023а; 2024; 2024а; о эмоциональной нестабильности ср.: Млодинов, 2021).

Заметим, что процесс достижения и выработки мерностей на уровне (т.е. степени) «анатомической деструктивности» у соперника осуществляется с помощью тактического и стратегического использования различных в иллюкутивном плане агрессивно-атакующих практик. Как показывает материал исследования, для этих задач коллектор использует чаще всего дискурсивные практики со значением «запугивания», «угрозы» и «устрашения». При этом коллектор старается направлять на клиента такого рода практики постепенно, чтобы шаг за шагом, растягивая во времени и поэтапно достигать «анатомического» “расчеловечивания” адресата-задолжника. Достигнув этой эмотивной психомерности, коллектор старается в конечном итоге полностью подчинить концентриальную (от лат. – “conscientia”: сознание, знание, осведомлённость) сферу деятельности противоборствующей (т.е. атакованной) стороны, чтобы «привить ей нужные шаблоны (“лекала”) полного подчинения или коллаборационистского сотрудничества с атакующей стороной». При этом подчинение считается достаточным или удовлетворительным, если клиент признаёт доминирование коллектора абсолютным или значительно выше среднего (Романов, Романова, 2023).

Разработанные атакующим коллектором (инициатором) агрессивные практики, соответствующие его тактическим задачам и стратегическим целям, призваны достичь господствующего (доминирующего) управления над клиентом, чтобы таким образом переформатировать и изменить не только то, *что* люди атакованной стороны думают, говорят, обсуждают, но также и внушить (“привить”) им *как* они должны мыслить, действовать, творить, а также *какие* давать им советы, рекомендации, инструкции и в *чью* пользу они должны принимать решения (см.: Романов, Романова, 2015; Романов, Романова, 2023: 128; 2024; 2024а; Романов, Морозова, Романова, 2015; ср.

также: Малышева, 2022; Мельник, Мисонжников, 2018; Мисонжников, 2022).

Вместе с тем прием во внимание, что нередко отмеченный процесс «человеческой деструктивности» усугубляется тем, что коллектор-инициатор преднамеренно и в эксплицитной форме демонстрирует направленность своего воздействия на клиента, чтобы тем самым соперник-клиент осознавал безусловную победу над ним. Безусловность победы является таким фактором успешного взаимодействия, который позволяет добиться полного согласия клиента действовать в рамках принятых им договорных отношений. В этих условиях сконструированная атакующей стороной (т.е. коллектором) «контролируемая нестабильность» становится той первопричиной, которая способна не только генерировать «взлом» личности атакованного и психологически надломленного соперника (т.е. как отдельного индивида, так и конкретного клиента-адресата), но и также порождать у него связанные с такой первопричиной некомфортные эмоциональные переживания.

Становится понятным, что динамика процесса интерактивно - менасивного воздействия непосредственно усиливает глубину переживаний у атакованного противника (клиента), которые (переживания) благодаря динамичному процессу менасивно-эристического воздействия добавляют ему особую остроту переживаний и ощущений, как то – ощущений «беспокойства», «недоверия», «душевного расстройства», «обоснованной тревоги», «настороженности», «предчувствия надвигающейся опасности, несчастья», «безвыходности». В конечном итоге глубина переживаний переводит клиента в ролевую позицию жертвы-субъекта, который (жертва-субъект), переживая, ощущает мерность полного *дискомфорта*, т.е. жертва-субъект осознаёт появление таких условий своей жизни и пребывания в них, которые не могут больше обеспечивать ему удобств, спокойствия, нормального, свободного, безопасного и независимого от воли противоборствующей стороны (т.е. коллектора) достойного образа жизнедеятельности (Романов, Романова, 2023: 58–60).

Таким образом, обозначенное в предлагаемой работе проблемное поле профессионального общения коллектора с клиентом-задолжником обуславливает необходимость проследить и зафиксировать содержательный характер, а также функциональную специфику и консциентальный объём сценарных проявлений в виде вербальных действий-шагов конфронтационно - дискурсивных, агонально-менасивных и эристических форм-практик, реализуемых участниками в социально-регламентивной сфере конфронтационного общения.

Постановка проблемы и предварительные результаты её описания

Регламентивные коммуникативные практики (также – регламентивы, практики-регламентивы) коллектора, реализующего менасивно-деструктивные вербально-авербальные действия (также – менасивные деструктивны), представляют его как активного участника (инициатора, каузатора) коммуникативно-дискурсивного взаимодействия с должником – в предлагаемой работе синонимично: с недобросовестным плательщиком, недобросовестным заёмщиком, клиентом-должником, задолжником, а также адресатом и ответчиком. Коллектор как инициатор взаимодействия и как каузатор (т.е. как субъект, причиняющий воздействие) реализует свою деятельность «от имени кредитора или лица, действующего от его имени и (или) в его интересах с учётом требований, предусмотренных частью 2 статьи 6 Федерального закона (ФЗ) «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», принятым 21 июня 2016 года Государственной Думой и одобренным 29 июня 2016 года Советом Федерации Российской Федерации (далее: Федеральный закон или сокращённо ФЗ).

В коммуникативно - социальной разновидности регламентивного взаимодействия, направленной на возврат просроченной задолженности,

коллектор является, как было отмечено выше, уполномоченным «лицом, действующим от имени кредитора и (или) в его интересах. В законодательном порядке он вправе вербально взаимодействовать с должником, используя

1) личные встречи, телефонные переговоры (непосредственное взаимодействие);

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

3) почтовые отправления по месту жительства или месту пребывания должника» (статья 4 Федерального закона).

С учётом этого фактора дискурсивно-регламентивные практики коллектора, выполняющего задачи в установленном законом порядке, суть вербально-интерактивные, «социальные регулятивы», опирающиеся на нормативную базу реализации своих профессиональных действий, в которой (т.е. в нормативной базе) предписаны как институциональные нормы отношений между ними и клиентами, так и формы вербально-авербального поведения между всеми действующими участниками регламентивного типа общения или взаимодействия (подробнее о специфике понятия «регулятив», «социальный регулятив», «типовой регламентивный регулятив» как интегративного коммуникативно-дискурсивного инструмента согласованного взаимодействия см.: Романов, 1988: 92–114; 2020: 118–144).

Говоря о специфике коммуникативного взаимодействия собеседников друг с другом в формате регламентивного типа общения, необходимо себе уяснить: а с каким иллокутивным потенциалом имеют дело участники коммуникативного обмена, вовлечённые непосредственно в процесс социально-регламентивной интеракции коммуникативного конструкта “настойчивый / убеждающий уговор”? Сложность решения этой проблемы заключается в том, что интегративно-когнитивный коммуникативный конструкт “настойчивый / убеждающий уговор” относится к социально-

регламентивному типу общения и обладает *комплексно-интегративным* иллокутивным потенциалом.

Как любая типовая разновидность практик социального регулятива регламентивные дискурсивные практики коллектора реализуются в комплексно-интегративном потенциале иллокутивных сил коммуникативно - когнитивного конструкта “настойчивый / убеждающий уговор”, в функционально - семантическом представлении или ФСП (также: фрейме, фреймовой конфигурации) которого – точнее, в комплексном потенциале иллокутивных сил которого – интегративно переплетаются *директивная* иллокутивность, иллокутивность *солидаризирующей регламентивности* и иллокутивность *менасивности*. В работе понятия иллокутивность и иллокутивная направленность представляет собой иллокутивное образование, состоящее из иллокутивного потенциала и иллокутивной силы, которые соотносятся между собой в позициях равенства друг с другом или больше vs меньше друг друга. Подчеркнём, что какая бы из обозначенных трёх иллокутивных разновидностей не была выдвинута (актуализирована) на позицию метапредиката, две остальные будут поддерживать и усиливать её иллокутивное воздействие, т.е. актуализировать её иллокутивную силу в процессе конкретного регулятивного фреймирования или развертывания фреймовой конфигурации с конкретным консциентальным наполнением её терминалов и слотов.

Уместно напомнить, что в рамках научной парадигмы конструктивно-когнитивной дискурсии *фрейм* понимается как когнитивная структура, которая представляет собой упорядоченность основных структурных элементов – единиц ментальной репрезентации в виде терминалов и его составляющих – слотов, субслотов и подслотов, образующих консциентальный фундамент для развертывания процессов восприятия, хранения и переработки информации, мышления и разработки языковых форм общения в виде коммуникативно-когнитивных конструктов. По М. Минскому, познавая (актуализируя, выбирая), человек выбирает из памяти

некоторую структуру данных (образ) или фрейм (Минский, 1979). Фреймовой организации подчинено не только зрительное восприятие, но и переработка символической информации. Поэтому человек имеет набор разных фреймов и гиперфреймов для различных видов деятельности, окружающих условий, для описания форм повествования, объяснения, аргументации. Эти фреймы и механизмы их взаимосвязи (гиперфреймы) формируются и развиваются в течение жизни самого человека.

С каждым фреймом ассоциирована информация о деятельности в различных типах обстоятельств. Такая (ассоциированная и актуализированная) говорящим субъектом информация указывает, каким образом следует использовать (или уже используется) конкретно тот или иной фрейм. Также во фрейме наличествует информация (знания, осведомлённость, сведения, ожидания) о том, что может повлечь за собой исполнение конкретного или типового фрейма. Больше того, содержится и информация о том, что следует предпринять, если вдруг эти ожидания по какой-либо причине не подтвердятся. В когнитивном пространстве человека фрейм представлен (или можно представить) в виде сети, состоящей из обозначения предикатной вершины, узлов (терминалов и их слотов, подслотов и субслотов) и валентных связей между ними. Вершина и терминалы слотов чётко определены, потому что они образованы такими понятиями, которые референтны (приложимы) по отношению к предполагаемой (соотносимой) ситуации.

Отмеченные три типа иллокутивных разновидностей репрезентированы (соотнесены с) соответствующими глагольными предикатами *«побуждать»*, *«солидаризироваться»* с кем-либо или с чем-либо относительно некоторого сложившегося положения дел, затрагивающего интересы, как минимум, двух участников такого «настойчивого / убеждающего» взаимодействия» (Романов, 1988 ; 2020), и *«угрожать»* кому-либо и чем-либо (т.е. стремится *«порождать страх»*) или *«запугивать»* кого-либо и чем-либо». Можно заметить, что обозначенные

иллокутивные разновидности отличаются друг от друга не только по своему характеру и содержанию, но они также разнятся и по типу воздействующей направленности своих конкретных силовых проявлений иллокутивности. Вместе с тем заметим, однако, что такие отличия не препятствуют говорящему субъекту – как коллектору, так и клиенту – выбирать (т.е. актуализируя, выдвигать) на доминирующую позицию метапредиката фреймовой конфигурации ту или иную иллокутивную разновидность с соответствующей направленностью её потенциала, который сможет организовать, задавать и контролировать свою типовую специфику интерактивного обмена дискурсивными практиками в пределах типового когнитивного ФСП или фреймового функционально-семантического представления.

Заметим также, что интегративность как общее (сквозное) свойство-скрепа фреймового ФСП амальгамирует (прочно объединяет) перечисленные иллокутивные разновидности в единый иллокутивный комплекс самого коммуникативного конструкта “настойчивый / убеждающий уговор”, демонстративно проявляя при этом свою лабильность и дисперсность в момент необходимой (нужной, вынужденной) смены силовой иллокутивной доминанты. Как правило, такая смена происходит в том случае, если вдруг возникает у говорящего субъекта – будь то коллектор или клиент с просроченной задолженностью – необходимость актуализировать ту или иную направленность конкретной иллокутивной силы.

Лабильности и дисперсности как свойства интегративности-скрепы самого коммуникативного конструкта играют важную роль в процессе менасивно-деструктивного обмена практиками. Эти свойства предоставляют возможности коллектору-инициатору как говорящему субъекту и как когнитивному агенту *ситуативно регулировать* интенсивность воздействия на клиента. Причем такая регулятивность детерминирована арсеналом вербальных средств коллектора, чтобы он мог варьировать ими в зависимости от условий и характера обмена дискурсивными практиками

между ним и клиентом. Вместе с тем, однако, не следует забывать о том, что каждая из перечисленных выше иллокутивных разновидностей может и способна претендовать на лидирующую позицию метапредиката в организационной структуре фрейма, чтобы в сценарной реализации фреймовой конфигурации коммуникативно - когнитивного конструкта “настойчивый / убеждающий уговор” сформировать вершину базовой (или дополнительно значимой, включённой) фреймовой конфигурации данного конструкта.

В сценарной реализации фреймовой конфигурации коммуникативно - когнитивного конструкта “настойчивый / убеждающий уговор” *мета - предикатом*, роль метапредиката, формирующего вершину базовой фреймовой конфигурации конструкта “настойчивый / убеждающего уговора” выполняет чаще всего базовый предикат *«солидаризироваться»*, который в процессе реализации характеризуется рядом функционально-семантических свойств (параметров, признаков) типовой иллокутивной функции. Эти свойства в процессе обмена менасивными деструктивными практиками призваны одновременно раскрывать репрезентативную направленность дискурсивных практик с целью экспонировать интерес говорящего субъекта к проблемной ситуации клиента, а также его демонстративную вовлечённость («затронутость» или аффектированность / аффецированность) в проблемную ситуацию и каузировать демонстративный отклик самого клиента, проявляющего или игнорирующего его интерес как участника по взаимодействию в сложившемся (т.е. в обозначенном коллектором) положении дел. Чаще всего иллокутивный потенциал предиката *«солидаризироваться»* используется в коллекторской коммуникации для того, чтобы вызвать интерес клиента к положительному разрешению дел, о котором его информирует коллектор.

Очевидно, проблемность ситуации заключается в том, что участники такого конфронтационного взаимодействия рассматривают себя как соперничающие стороны (также: интерактанты, собеседники, спорщики),

которые реализуют абсолютно противоположные и разнонаправленные векторы своих вербальных действий., несмотря на формальную установку выражать солидарность по отношению к действиям друг друга. Иначе говоря, в процессе деструктивного взаимодействия собеседники должны демонстрировать совместную заинтересованность как в плане разрешения возникшей проблемы задолженности клиента, так и в положительном исходе её решения. Кроме того, собеседники должны быть заинтересованы в том, чтобы идти навстречу друг другу, солидаризируясь в положительном для всех сторон разрешении.

Вместе с тем, в действительности картина «согласованного» взаимодействия между участниками коллекторского регламентивного взаимодействия выглядит не столь однозначной, простой и благостной, как это может показаться на первый взгляд. И если коллектор стремится в рамках предписанного регламентивного взаимодействия убедить собеседника выполнить принятые им в договоре обязательства, то клиент-адресат, как правило, не готов в момент общения с коллектором идти навстречу его уговорам и пожеланиям. Создаётся парадоксальная коммуникативная ситуация, в которой, с одной стороны, участники, реализующие между собой противоборствующие друг с другом позиции, должны, тем не менее, в рамках заключённого ранее на денежный заём договора быть солидарными друг с другом в намерениях положительным образом совместно (т.е. согласованно) решать возникшую проблему.

Другими словами, следуя фреймовой конфигурации типового регламентивного взаимодействия, собеседники должны прийти к определенному консенсусу, потому что реализация участниками типовой фреймовой конфигурации самого конструкта “настойчивого / убеждающего уговора” (т.е. в процесс его фреймирования) предписывает им избегать конфликтных форм общения. Собеседникам рекомендуется демонстрировать согласие и единодушие в своих действиях. Больше того, участники типового регламентивного взаимодействия предписывается также позиционировать

себя партнёрами, которые способны договариваться в решении возникшей проблемы.

Однако, реализуя демонстративно свои практики-действия, участники общения чаще всего предъявляют себя друг другу как акторы, которые стараются оспорить действия своего собеседника. Больше того, в этом процессе вербального противостояния они выходят порой за рамки приличия, стремясь любой ценой оказаться правыми в споре и одержать победу над своим собеседником (Романов, Романова, 2022; 2023: 2024). Но, как показывает материал исследования, чем активнее и интенсивнее участники погружаются в этот процесс, тем больше они отдаляются от решения поставленной коллектором задачи и переходят на обсуждение либо мелких и частных проблем, либо на личностные оценки, претензии и нравоучения.

В таких случаях феномен *«настойчивого / убеждающего уговора»* предстаёт в виде конструктивного коммуникативно - интегративного комплекса вербально - авербальных менасивных практик со значением “угрозы”, “устрашения”, “запугивания” и “подчинения”, реализуемых инициатором *«настойчивого / убеждающего уговора»* с целью бескомпромиссного, боевого и эристического воздействия на выбранного в качестве объекта атаки проблемного адресата (оппонента, соперника или клиента). К менасивным формам деструктивного (агрессивного) воздействия партнёры прибегают в том случае, когда, например, атакованный соперник находится под давлением такого “убеждающего” воздействия, но ещё полностью не принял никакого решения и не высказал своего твердого согласия следовать “настойчивым” и “убеждающим” советам или предложениям своего оппонента-коллектора. И если чаще всего такие менасивные формы воздействия использует коллектор, то атакованный клиент, “огрызаясь” в ответ, может также воспользоваться менасивными деструктивами.

Наиболее “эффективно” менасивные формы деструктивного воздействия проявляют себя при дефиците – или минимуме – времени, которое коллектор отводит клиенту на размышление и обдумывание сложившегося положения дел и своих предложений и советов по урегулированию проблемы, чтобы клиент подчинился – т.е. понял и принял доводы “убедительной каузации” со стороны инициатора-коллектора. Но, как показывает эмпирический материал, такая форма менасивно-деструктивного каузирующего воздействия со стороны коллектора выступает основанием (т.е. в действительности и является основанием) и обусловленным поводом для совершения клиентом-адресатом соответствующей ответной реакции – либо подчиниться и выполнить высказанные коллектором-инициатором предложения, рекомендации и требования, либо, оспаривая, противостоять им и даже игнорировать их (Романов, 1988: 53–68; 2020: 69–87; **3**, с. 4–7; Романов, Романова, 2024: 174–190).

Заключение

Итак, в рамках научной парадигмы конструктивно-когнитивной дискурсии ещё остаётся целый ряд нерешённых проблем, связанных с осмыслением роли иллокутивных сил директивности, менасивности и солидарности., реализуемых участниками регламентивного взаимодействия в дискурсивных практиках когнитивно - интегративного коммуникативного конструкта «настойчивый / убеждающий уговор». В частности, остаются нерешёнными вопросы о властных проявлениях полномочий коллектора в функционировании дискурсивных практики обозначенного коммуникативно – интегративного когнитивного конструкта. В этой связи представляется также интересным вопрос о том, как перераспределяются властные полномочия между менасивной иллокутивностью и комплексной иллокутивностью солидаризации в амальгамированной иллокутивности всего коммуникативного конструкта? Не менее интересен вопрос и о том, находят ли своё проявление иллокутивные разновидности в когнитивных

ФСП, образованных, например, директивным доминантным метапредикатом или менасивным доминантным метапредикатом и если такие проявления обнаруживаются, то в каких цепочках интерактивных ходов собеседников они представлены? Также имеет смысл описать роль конститuentов «властных отношений» vs «подчинение власти», связанных с конструктивными компонентами “подчинение” и “дискомфорт”, чтобы выделить в нём функционально-семантическое и лингвопрагматическое содержание тех специфически значимых аспектов, которые в отечественной языковой культуре имеют понятийное, образное и ценностное выражения.

Ответы на эти вопросы будут представлены в следующем номере настоящего журнала.

Ссылки – References in Russian

Ван Дейк, 2013 – *Ван Дейк Т.А.* Дискурс и власть. Репрезентация доминирования в языке и коммуникации. – М.: Либроком, 2013. – 344 с.

Карасик, 2023 – *Карасик В.И.* Языковое преобразование реальности. – М.: Государственный институт русского языка им. А.С. Пушкина, 2023. – 500 с.

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

Мальшева, 2022 – *Мальшева Е.В.* Уровни фреймовой организации комплексного вербально-тактильного конструктивного взаимодействия [Электронный ресурс] // Мир лингвистики и коммуникации: электронный научный журнал. – 2022, № 3. – С. 41–56. Режим доступа: www.tverlingua.ru

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

Милгрэм, 2016 – *Милгрэм Ст.* Подчинение авторитету: Научный взгляд на власть и мораль. Пер. с англ. – М.: Альпина нон фикшн, 2016. – 282 с.

Минский, 1979 – *Минский М.* Фрейм для представления знаний. – М.: Энергия, 1979. – 152 с.

Мельник, Мисонжников, 2018 – *Мельник Г.С., Мисонжников Б.Я.* Политический менасив как неэтикетное речевое поведение // Гуманитарный вектор. – 2018, Т.13, № 1. – С. 121–129.

Мисонжников, 2022 – *Мисонжников Б.Я.* Лидер западного государства в контексте «когнитивной войны» и когнитивной безопасности // Региональная информатика и информационная безопасность. Сб. трудов. Выпуск 11. – СПб.: СПОИСУ, 2022. – С. 207–213.

Млодинов, 2021 – *Млодинов Л.* (Не)осознанное. Как бессознательный ум управляет нашим поведением. Пер. с англ. – М.: Лайвбук, 2021. – 360 с.

Ожегов, 1999 – *Ожегов С.И.* Словарь русского языка: 70 000 слов / Под ред. Н.Ю. Шведовой. – 23-е изд., испр. – М.: «Русский язык», 1999. – 917 с.

Пригожин, 1991 – *Пригожин И.Р.* Философия нестабильности. Пер. с англ. // Вопросы философии. – 1991, № 6. – С. 46–57.

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

Романов, 2008 – Романов А.А. Дискурс справедливости в социальной коммуникации [Электронный ресурс] // Мир лингвистики и коммуникации: электронный научный журнал. – 2008, № 2. – С. 7–10. – Режим доступа: <http://www.tverlingua.ru>

Романов, 2011 – *Романов А.А.* Проблемы агрессивного поведения личности в гуманитарном дискурсе: основные подходы, понятия и дефиниции // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Педагогика и психология. – 2011, № 15. – С. 7 – 18.

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

Романов, 2022 - *Романов А.А.* Дрейфующее пространство батальной эристики [Электронный ресурс] // Мир лингвистики и коммуникации: электронный научный журнал. – 2022, № 4. – С. 1–15. – Режим доступа: <http://www.tverlingua.ru>

Романов, Романова, 2023 – *Романов А.А., Романова Л.А.* Манипулятивный потенциал коммуникативно-дискурсивного конструкта «запугивание» // Манипуляции и социум: язык, сознание, культура: сборник научных трудов по материалам международной научной конференции / под ред. М.Н. Конновой [Электронный ресурс] : научное электронное издание. – Калининград: Издательство БФУ (Балтийск. федеральн. ун-та) им. И. Канта, 2023. – С. 42–45.

Романов, Романова, 2023а – *Романов А.А., Романова Л.А.* Прагма-семантический функционал коммуникативного конструкта «запугивание» [Электронный ресурс] // Мир лингвистики и коммуникации: электронный научный журнал. – 2023, № 1. – С. 46–68. Режим доступа: www.tverlingua.ru

Романов, Романова, 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. – Москва: ФЛИНТА, 2024. – С. 211–264.

Романов, Романова, 2024а – *Романов А.А., Романова Л.А.* Манипулятивный потенциал коммуникативных практик устрашения в борьбе за геополитическое переустройство современного мира // Журналистика и PR в условиях формирования новой медиасреды: традиции и новаторство: сб. статей междунар. научн.-практ. конференции / под ред. О.Н. Савиновой. – Нижний Новгород: Изд-во ННГУ, 2024. – С. 14–21.

Романов, Романова, Морозова, 2019 – *Романов А.А., Романова Л.А., Морозова О.Н.* Признание фактуальности дискурса - интервью как инструментальная стратегия “мягкой силы” вербального принуждения к правде [Электронный ресурс] // Мир лингвистики и коммуникации:

электронный научный журнал. – 2019, № 2. – С. 1–72. Режим доступа:
www.tverlingua.ru

Романов, Романова, Федосеева, 2013 – Романов А.А., Романова Л.А., Федосеева Е.Г. Перформативные ритуальные акты сакральной коммуникации. – М.-Тверь: Ин-т языкознания РАН; Тверская ГСХА, 2013. – 241 с.

Фромм, 1994 – Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности. – М.: Республика, 1994. – 447 с.

References

Fromm, Je. (1994) Anatomija chelovecheskoj destruktivnosti, M., Respublika, 447 p. (In Russian)

Karasik, V.I. (2023) *Jazykovoje preobrazovanie real'nosti*, M., A.S. Pushkin State Institute of Russian Language, 500 p. (In Russian)

Kastel's, M. (2016) *Vlast' kommunikacii: ucheb. posobie*. Translation from English, M., House of the Higher School of Economics, 564 p. (In Russian)

Malysheva, E.V. (2022) Urovni frejmovoj organizacii kompleksnogo verbal'no-taktil'nogo konstruktivnogo vzaimodejstvija [Electronic resource] // *World of linguistics and communication: electronic scientific journal*. № 3. P. 41–56. Access mode: www.tverlingua.ru (In Russian)

Malysheva, E.V. (2024) Invariantnaja model' kommunikativnogo obmena dialogicheskimi praktikami // *Linguistics of the First Quarter of the XXI Century: Trends, Results and Prospects: Collective Monograph* / Under the general editorship of A.A. Romanov, Moscow, FLINTA, pp. 265–303. (In Russian)

Milgrjem, St. (2016) *Podchinenie avtoritetu: Nauchnyj vzgljad na vlast' i moral'*, Translation from English, M., Alpina non fikshn, 282 p. (In Russian)

Minskij, M. (1979) *Frejm dlja predstavlenija znanij*, M., Energija, 152 p. (In Russian)

Mel'nik, G.S., Misonzhnikov, B.Ja. (2018) Politicheskij menasiv kak nejetiketnoe rechevoe povedenie // *Humanitarian vector*, 13, № 1, pp. 121–129. (In Russian)

Misonzhnikov, B.Ja. (2022) *Lider zapadnogo gosudarstva v kontekste «kognitivnoj vojny» i kognitivnoj bezopasnosti // Regional Informatics and Information Security*, Collection of Works, Issue 11, SPb., SPOISU, pp. 207–213. (In Russian)

Mlodinov, L. (2021) *(Ne)osoznannoe. Kak bessoznatel'nyj um upravljaet nashim povedeniem*, Translation from English, M., Lajvbuk, 360 p. (In Russian)

Ozhegov, S.I. (1999) *Slovar' russkogo jazyka: 70 000 slov / edited by N.Ju. Shvedova*, 23, M., Russkij jazyk, 917 p. (In Russian)

Prigozhin, I.R. (1991) *Filosofija nestabil'nosti*, Translation from English // *Voprosy filosofii*, № 6, pp. 46–57. (In Russian)

Romanov, A.A. (1988) *Sistemnyj analiz reguljativnyh sredstv dialogicheskogo obshhenija*, M., In-t Linguistics of the USSR Academy of Sciences, 183 p. (In Russian)

Romanov, A.A. (2008) *Diskurs spravedlivosti v social'noj kommunikacii [Electronic resource] // World of linguistics and communication: electronic scientific journal. № 2. P. 7–10. Access mode: www.tverlingua.ru* (In Russian)

Romanov, A.A. (2011) *Problemy agressivnogo povedenija lichnosti v gumanitarnom diskurse: osnovnye podhody, ponjatija i definicii // Vestnik of Tver State University, Series, Pedagogy and Psychology, № 15, pp. 7–18.* (In Russian)

Romanov, A.A. (2020) *Lingvopragmaticeskaja model' rechevogo upravlenija dialogom: sistemnyj analiz s primerami iz russkogo i nemeckogo jazykov*, M., Lenand, 264 p. (In Russian)

Romanov, A.A. (2022) *Drejfujushhee prostranstvo batal'noj jeristiki [Electronic resource] // World of linguistics and communication: electronic scientific journal. № 4. P. 1–15. Access mode: www.tverlingua.ru* (In Russian)

Romanov, A.A., Romanova, L.A. (2023) *Manipuljativnyj potencial kommunikativno-diskursivnogo konstrukta «zapugivanie» // Manipulations and society: language, consciousness, culture: collection of scientific works on the materials of the international scientific conference / edited by M.N. Konnova*

[Electronic Resource]: Scientific Electronic Edition. Kaliningrad, Publishing House BFU named after. I. Kant, pp. 42–45. (In Russian)

Romanov, A.A., Romanova, L.A. (2023) Pragma-semanticheskij funkcional kommunikativnogo konstrukta «zapugivanie» [Electronic resource] // *World of linguistics and communication: electronic scientific journal*. № 1. P. 46–68. Access mode: www.tverlingua.ru (In Russian)

Romanov, A.A., Romanova, L.A. (2024) Medijnye praktiki diskursivno-menasivnoj jeristiki v kontekste informacionnyh protivostojanij i protivoborstv // *Linguistics of the First Quarter of the XXI Century: Trends, Results and Prospects: Collective Monograph* / Under the general editorship of A.A. Romanov, Moscow, FLINTA, pp. 211–264. (In Russian)

Romanov, A.A., Romanova, L.A. (2024) Manipuljativnyj potencial kommunikativnyh praktik ustrashenija v bor'be za geopoliticheskoe pereustrojstvo sovremennogo mira // *Journalism and PR in the context of the formation of a new media environment: traditions and innovation: a collection of articles of the international scientific practical conference* / edited by O.N. Savinova, Nizhny Novgorod: NNSU, pp. 14–21. (In Russian)

Romanov, A.A., Romanova, L.A., Morozova, O.N. (2019) Priznanie faktual'nosti diskursa - interv'ju kak instrumental'naja strategija “mjagkoj sily” verbal'nogo prinuzhdenija k pravde [Electronic resource] // *World of linguistics and communication: electronic scientific journal*. № 2. P. 1–72. Access mode: www.tverlingua.ru (In Russian)

Romanov, A.A., Romanova, L.A., Fedoseeva, E.G. (2013) *Performativnye ritual'nye akty sakral'noj kommunikacii*, M.-Tver: In-t linguistics RAS; Tver State Agricultural Academy, 241 p. (In Russian)

Van Dejk, T.A. (2013) *Diskurs i vlast'. Rerezentacija dominirovanija v jazyke i kommunikacii*, M., Librokom, 2013, 344 p. (In Russian)