

**ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ, ПРИКЛАДНАЯ И СРАВНИТЕЛЬНО-СОПОСТАВИТЕЛЬНАЯ
ЛИНГВИСТИКА/THEORETICAL, APPLIED AND COMPARATIVE LINGUISTICS**

DOI: <https://doi.org/10.60797/IRJ.2025.162.142>

**РЕПРЕЗЕНТАЦИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ ПОДЧИНЕНИЯ СЛАБОГО СИЛЬНОМУ В
РАССКАЗЕ Д. ГОЛСУОРСИ «THE FIRST AND THE LAST»**

Научная статья

Kuchinskaya E.A.^{1,*}

¹ Военная академия войсковой противовоздушной обороны, Смоленск, Российская Федерация

* Корреспондирующий автор (kuchinskaya[at]list.ru)

Аннотация

Статья посвящена использованию речевых тактик в рассказе Д. Голсуорси «The First and the Last» как представителей стратегии подчинения слабого сильному, которая рассматривается нами как коммуникативный акт, включающий адресанта, адресата, коммуникативную цель, речевые тактики, коммуникативную ситуацию. Впервые стратегия подчинения слабого сильному рассматривается на примере англоязычного художественного дискурса.

В статье представлены две коммуникативные стратегии: стратегия подчинения слабого сильному (в лице Кита) и стратегия неподчинения слабого сильному (в лице Ларри). Коммуникативные стратегии реализуются с помощью речевых тактик. Тактики обращения к закону, к удовлетворению практических потребностей, к личности человека, тактики угроз, уговаривания и подкупа образуют основу стратегии подчинения. Речевые тактики репрезентируются лексическими и стилистическими средствами (метафорами, образными сравнениями, эпитетами). На поведение адресанта и адресата, на то, кому быть первым в Царстве Божьем, оказало большое влияние понятие совести, рассмотренное Д. Голсуорси в рассказе. Имплицитное понятие совести позволило читателю прийти к заключению о том, что стратегия подчинения слабого сильному с ее речевыми тактиками оказалась несостоявшейся в произведении Д. Голсуорси «The First and the Last». Стратегия подчинения, осуществляя Китом Даррантом по отношению к младшему брату, не могла состояться по причине наличия совести у Ларри Дарранта.

Ключевые слова: художественный текст, коммуникативный акт, адресант, адресат, речевые тактики, стратегия подчинения, совесть.

**REPRESENTATION OF THE COMMUNICATIVE STRATEGY OF SUBORDINATION OF THE WEAK TO THE
STRONG IN THE J. GALSWORTHY'S STORY "THE FIRST AND THE LAST"**

Research article

Kuchinskaya E.A.^{1,*}

¹ Military Academy of Field of Anti-Aircraft Defense, Smolensk, Russian Federation

* Corresponding author (kuchinskaya[at]list.ru)

Abstract

The article is devoted to the use of speech tactics in J. Galsworthy's story "The First and the Last" as representatives of the strategy of subordination of the weak to the strong, which we consider as a communicative act including the addresser, the addressee, the communicative goal, speech tactics and the communicative situation. For the first time, the strategy of subordination of the weak to the strong is examined in English-language artistic discourse.

The article presents two communicative strategies: the strategy of subordination of the weak to the strong (represented by Keith) and the strategy of non-subordination of the weak to the strong (represented by Larry). These communication strategies are implemented through speech tactics. The tactics of appeal to the law, to the satisfaction of the practical needs, to the personality of a man, tactics of threats, persuasion and bribery form the basis of the subordination strategy. Speech tactics are represented by lexical and stylistic means (metaphors, figurative comparisons, epithets). The behavior of the addresser and addressee, and the choice of who will be the first and the last in the Kingdom of God, are greatly influenced by the concept of conscience, explored by J. Galsworthy in the story. The implicit concept of conscience allowed the reader to conclude that the strategy of subordination of the weak to the strong with its speech tactics was unreal in J. Galsworthy's work "The First and the Last". The strategy of subordination carried by Keith Durrant in relation to his younger brother could not take place due to the presence of conscience in Larry Durrant.

Keywords: artistic text, communicative act, addresser, addressee, speech tactics, strategy of subordination, conscience.

Введение

Изучение художественного текста является одним из важнейших вопросов языкознания. Текст рассматривается как лингвистический объект, как продукт национальной культуры, состоящий из адресанта, адресата, коммуникативной цели и речевых тактик стратегии убеждения [7].

Стратегия убеждения, являясь речевой стратегией персонализации, играет важную роль в речевом воздействии говорящего на адресата в различных видах дискурса [1], [4], [6], [13].

Актуальность исследования обусловлена следующими факторами:

- 1) необходимостью исследования малоформатных художественных текстов;
- 2) необходимостью изучения когнитивных процессов;
- 3) необходимостью изучения лингвистических средств выражения;

4) необходимостью разработки новых методов анализа художественного произведения.

Цель исследования заключается в определении стратегии подчинения слабого сильному как разновидности стратегии убеждения через коммуникативные стратегии и тактики.

Объектом исследования являются лексические и стилистические средства, репрезентирующие речевые тактики.

Предметом исследования являются коммуникативные стратегии и тактики, используемые Д. Голсурси в рассказе «The First and the Last».

Материалом исследования послужил художественный текст, где были отобраны методом сплошной выборки стилистические средства, репрезентирующие речевые тактики в количестве 161 примера.

Для достижения поставленной цели были определены следующие задачи:

1) установить лексические и стилистические средства, способствующие достижению стратегии подчинения;

2) определить коммуникативную стратегию подчинения, осуществляющую Китом Даррантом, через речевые тактики;

3) определить коммуникативную стратегию неподчинения, осуществляющую Ларри Даррантом, через речевые тактики;

4) показать стратегию подчинения, осуществляющую Китом Даррантом, как стратегию подчинения слабого сильному посредством угроз, уговаривания и подкупа как несостоявшийся коммуникативный акт.

В ходе исследования были применены лексический, стилистический и интерпретационный анализы, нацеленные на выявление и осмысление содержания языковых средств, отражающих стратегию подчинения.

Изучение стратегии убеждения и ее разновидности — подчинения слабого сильному — отражает глубинные пласти национальной культуры и менталитета народа. Подобное отражение становится возможным благодаря вербализации замысла автора художественного произведения Д. Голсурси, что вносит значительный вклад в теорию коммуникативной и когнитивной лингвистики.

Практические результаты исследования могут использоваться при дальнейшем изучении стратегии подчинения в художественном и других дискурсах.

Основные результаты

И.А. Стернин различает две стратегии речевого воздействия: стратегию убеждения и стратегию уговаривания. Под речевым воздействием он понимает логическое, рациональное обращение к разуму слушателей, тогда как стратегия уговаривания — это преимущественно эмоциональное побуждение собеседника отказаться от его точки зрения и принять точку зрения уговаривающего [9].

О.С. Иссерс также разграничивает стратегию убеждения и стратегию уговаривания, хотя подчеркивает, что в обоих случаях реализуется одна сверхзадача — побудить человека к действиям, воздействуя на разум и логику в первом случае и на чувства и эмоции — во втором [5, С. 145].

К.Ю. Горшкова и О.С. Иссерс утверждают, что при уговаривании часто реализуется манипулятивная функция [2, С. 145], [5, С. 110].

Так как в рассказе «The First and the Last» мы не находим языкового воздействия, намеренно вводящего адресата в заблуждение, относительно замысла или содержания речи, то есть манипулятивного воздействия, будем использовать термин «стратегия убеждения».

Современные теоретические и практические исследования [4], [6] не выделяют типы стратегий, уделяя больше внимания рассмотрению видов речевых тактик. Что касается работы Д.А. Бокмельдера «Стратегии убеждения в политике: анализ дискурса на материале современного английского языка», то автор рассматривает методы убеждения (доказательство, аргументация, пропаганда) [1].

Автор Ц. Ху в своих работах [11], [12] актуализирует признаки стратегии уговаривания через речевые тактики: апелляция к удовлетворению социальных и духовных потребностей, базовых и практических потребностей, к авторитету, к личности человека, «надевания маски», что характерно для российских телевизионных программ.

Общая классификация коммуникативных и когнитивных стратегий (стратегия сравнения, стратегия сопоставления, стратегия конкретизации, стратегия целеполагания, стратегия детерминации, стратегия дисперсности и др.) и лингвистические средства их вербальной экспликации подробно даны в работе Е.А. Кучинской [7].

Впервые выделяется вид стратегии убеждения — стратегия подчинения слабого сильному, которая рассматривается на примере англоязычного художественного дискурса.

Стратегия подчинения рассматривается нами как совокупность речевых действий, воздействующих на разум и логику адресата, нацеленных на выполнение глобальной коммуникативной цели адресанта, — заставить адресата покинуть город после совершения им преступления, при осуществлении соответствующих речевых тактик — тактики обращения к закону, тактики обращения к удовлетворению практических потребностей, тактики обращения к личности человека, тактики угроз, уговаривания и подкупа.

2.1. Стратегия подчинения слабого сильному включает следующие тактики

Тактика обращения к закону

При обращении к закону в тексте рассказа часто употребляются лексемы: *law* — закон, *punishment* — наказание, *court* — суд, *responsibility* — ответственность, *crime* — преступление, *concealment* — сокрытие, *policeman* — полицейский, отражающие подчинение закону.

«But, crime — the ugliness — Justice unsatisfied! Crime concealed — and his own share in the concealment» [14, С. 19].

Тактика обращения к удовлетворению практических потребностей адресанта (высокое общественное положение, семья, правосознание)

Тактика обращения к удовлетворению социальных и духовных потребностей адресанта в лице Кита Дарранта реализуется за счёт выделения важных жизненных ценностей, приема сохранения коммуникативной ситуации и ее решения.

Для выделения важных жизненных ценностей адресанта используются лексемы: *family* — семья, *success* — успех, *promotion* — продвижение, *position* — должность, *benefit* — выгода, *legal conscience* — правосознание, подчеркивающие важный социальный статус Кита Дарранта.

Профессия юриста накладывает на Кита Дарранта определенные обязательства. Кит живет по совести, которую диктует ему профессия юриста.

«*His thoughts went off at a tangent to a certain issue troubling his legal conscience*» [14, С. 5].

«*Keith Darrant, King's Council, man of mark!*» [14, С. 34].

«... *he — well on towards a judgeship!*» [14, С. 19].

Тактика обращения к личности человека (Кит Даррант)

Данная тактика реализуется путем описания человека — подчеркивает качества человека — «человека фактов и решений», «человека, подчиняющего чувства рассудку», эгоистичного и жестокого человека.

«*They have spiritual cold storage, in which are preserved their nervous systems. In such men there is little or none of that sense. Men of facts and of decision switching imagination on and off at will, subordinating sentiment to reason ...*» [14, С. 18].

В отличие от Ларри, его брат Кит — это устойчивый, неуклонно делающий карьеру человек, «столп общества», «медный горшок».

«*Ah! To be like Keith, steady, buttoned-up in success; a brass pot, a pillar of society!*» [14, С. 15].

Тактика угроз, уговаривания и подкупа

Стратегия подчинения, проводимая Китом Даррантом, осуществляется путем уговаривания и подкупа.

— *Are you ready to go away at any time?*

— *Yes. Oh, yes!* [14, С. 52].

— *You must clear out once, Larry. She can come out to you by the next boat: but you can't go together. Have you any money?*

— *No.*

— *I can foot your expenses, and lend you a year's income in advance. But it must be a clean cut;* [14, С. 35].

— *There's room on that boat. Go down and book your berth before they shut. Here's the money!*

— *I'm going to stick it, Keith* [14, С. 43].

Форма рассказа сохраняет преимущественно диалоговую форму выяснения обстоятельств убийства, путей выхода их создавшегося положения, уговаривания младшего брата скрыться из города, где было совершено преступление.

2.2. Стратегия неподчинения слабого сильному включает следующие тактики

Тактика обращения к удовлетворению практических потребностей адресата (любовь, семья, совесть)

Тактика апелляции к удовлетворению социальных и духовных потребностей адресата в лице Ларри Дарранта реализуется путем выделения важных жизненных ценностей лексемами: *love* — любовь, *honesty* — честность, *care* — забота, *conscience* — совесть, *amiability* — дружелюбность, *injustice* — несправедливость, *guilty* — вина, подчеркивающими высокий моральный дух адресата.

«*You know about these things. I didn't mean to kill him. I love the girl. What shall I do, Keith?*» [14, С. 10].

«*There was a sort of brightness underneath, an amiability lurking about its shadows*» [14, С. 16].

Тактика обращения к личности человека (Ларри Даррант)

Данная тактика реализуется путем характеристики Ларри Дарранта, данной его братом Китом Даррантом, подчеркивающим негативные качества Ларри и оценивающим его как «предмет своих страстей», «соломинка, летающая туда, сюда», «жалкое животное», «безвольное существо», используя образные средства.

«*Why go an — a waif at the mercy of his own nature, a straw blown here and there by every gust which rose in him*» [14, С. 14].

«*Miserable, shadow brute*» [14, С. 14].

«*His brother Laurence — wasted — all through women — atrophy of will power! A man on the edge of things; living from hand to mouth; his gifts all down at heel!*» [14, С. 4].

Переживаемые чувства за содеянное убийство делают Ларри измученным, усталым, опустошенным. Образные сравнения, метафоры и эпитеты ярко характеризуют его состояние: *like a tired horse* — уставшая лошадь; *be a quicksand swallowing up one's own resolutions* — размытый песок, поглощающий решения; *miserable, shadow brute* — жалкий зверь-тень; *fools* — глупцы; *weaklings* — слабые людишки.

Внутреннее чувство несправедливого наказания преследует Ларри и побуждает его к действию по велению совести — смерти со своей возлюбленной, которая осознанно разделила с ним его участь.

Согласно Толковому словарю русского языка, совесть — это чувство нравственной ответственности за свое поведение перед окружающими людьми и обществом [8, С. 741].

Философский энциклопедический словарь трактует совесть как способность личности осуществлять нравственный самоконтроль, самостоятельно формулировать для себя нравственные обязанности, требовать от себя их выполнения и оценивать совершаемые поступки [10].

Словарь Webster's New Collegiate Dictionary [16, С. 240] дает несколько значений слова *conscience*, которые имеют положительную коннотацию:

1a) *the sense of consciousness of moral goodness or blameworthiness of one's own conduct, intentions, or character together with a feeling of obligation to do right or to be good;*

1b) *a faculty, power, or principle enjoining good acts;*

1c) *the part of the superego in psychoanalysis that transmits commands and admonitions to the ego;*

2) *consciousness;*

3) *conformity to the dictates of conscience / conscientiousness;*

4) sensitive regard for fairness or justice / scruple / conscienceless / in all conscience or in conscience / in all fairness.

Тезаурус Роже классифицирует слова *conscience* — совесть, *truth* — правда, *probity* — честность, *honesty* — порядочность, *integrity* — честность, *justice* — справедливость, *ethics* — этика, *compassion* — сострадание как языковые синонимы и дает производные от *conscience* — совесть, *conscientious* — совестливый, *conscientiousness* — совестливость [15, С. 764].

Контекстуальными синонимами слова *conscience* — совесть в рассказе «The First and the Last» являются *rush of dismay* — порыв смятения, *guilty* — виновность, *condemnation* — осуждение, *fear* — страх, *instinct of loyalty* — инстинкт преданности, *fearful imminence* — страшная неминуемость, *reverence for order, for justice* — почтение к порядку, к правосудию, *true confession* — истинное признание.

Ларри совершил непреднамеренное убийство человека, который издавался над девушкой, ему близкой, Агатой. Вину за убийство взял на себя другой человек, которого приговорили к повешению.

Понятие совести в рассказе зиждется на способности человеческой личности понимать ценности, и прежде всего моральные ценности, имеющие как семантические, так и когнитивные признаки [3].

Понятие совести в рассказе резко разграничивает нравственный облик двух братьев.

Давайте проанализируем, почему Голсуорси назвал свой рассказ «The First and the Last», а не дал ему название «Conscience».

В Библии от Матфея говорится: «Вот так и последние будут первыми, а первые — последними» (Матфей 20:16, Современный перевод).

«Tot, кто последний в жизни сейчас, станет первым в Царстве Божьем, а тот, кто первый ныне, станет последним» (Лука 13:30, Современный перевод).

Чувство несправедливости не покидает Ларри Дарранта: вместо него осужден другой человек, невиновный человек. Ларри Даррант вместе с его подругой считают, что они должны поступить справедливо, так как его брат ничего не делает, чтобы невиновного не осудили.

Вот почему ответить на вопрос, почему первый человек в городе — судья Кит Даррант станет последним в Царстве Божьем, а последний человек Лоренс Даррант, его брат-неудачник, но имеющий чувство совести, станет первым в Царстве Божьем, автор предоставляет читателю самостоятельно.

Заключение

Итак, стратегия подчинения, репрезентируемая в рассказе лексическими и стилистическими средствами, — это стратегия подчинения слабого сильному, осуществляемая Китом Даррантом, является корыстной и нежизнеспособной.

В стратегию подчинения, репрезентированную речевыми тактиками, входило настаивание адресанта на своих доводах, денежное спонсирование отъезда из города и даже избавление от брата и его возлюбленной.

Эксплицитно представленная стратегия подчинения, подкрепляемая имплицитным понятием совести, направлена автором рассказа на понимание читателем проявления или отсутствия совести у героев и, соответственно, на понимание места героя в Царстве Божьем.

Стратегия подчинения слабого сильному в рассказе Д. Голсуорси «The First and the Last» с его речевыми тактиками (тактики обращения к закону, личности человека, удовлетворения практических потребностей, угроз, уговаривания и подкупа) оказалась в рассказе Д. Голсуорси «The First and the Last» неуспешной, поскольку причиной провала стратегии убеждения и уговаривания является совестливость главного героя — Ларри Дарранта.

Проведенное исследование позволяет расширить представление о коммуникативно-прагматическом потенциале стратегии убеждения как стратегии подчинения слабого сильному в англоязычном художественном дискурсе.

Результаты исследования могут быть использованы филологами для оптимизации коммуникативно-прагматического потенциала убеждения и средств языкового воздействия.

Перспективность исследования связана с систематизацией способов и приёмов убеждающего языкового воздействия на сознание человека.

Понимание принципов убеждения, функционирующих в художественном тексте, способствует формированию критического отношения читателя к художественному тексту и, следовательно, к скрупулезному анализу содержания текста.

Конфликт интересов

Не указан.

Рецензия

Все статьи проходят рецензирование. Но рецензент или автор статьи предпочли не публиковать рецензию к этой статье в открытом доступе. Рецензия может быть представлена компетентным органам по запросу.

Conflict of Interest

None declared.

Review

All articles are peer-reviewed. But the reviewer or the author of the article chose not to publish a review of this article in the public domain. The review can be provided to the competent authorities upon request.

Список литературы / References

1. Бокмельдер Д.А. Стратегии убеждения в политике: анализ дискурса на материале современного английского языка : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Д.А. Бокмельдер. — Иркутск, 2000. — 23 с.
2. Горшкова К.Ю. Речевые жанры аргументативного дискурса: убеждение и уговаривание / К.Ю. Горшкова // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. — 2018. — № 5 (128). — С. 108–116.
3. Жехрова М.В. Репрезентация концепта «совесть» как философско-нравственной категории в англоязычной лексике и идиоматике / М.В. Жехрова // Russian Linguistic Bulletin. — 2022. — № 1 (29). — С. 89–93.

4. Зиско О.Ю. Речевые тактики, реализующие конфронтационную коммуникативную стратегию подчинения и убеждения / О.Ю. Зиско // Лингвистические и культурологические аспекты современного инженерного образования : сборник тезисов IV Международной научно-практической конференции памяти кандидата педагогических наук доцента Н. А. Качалова. — Томск : Национальный исследовательский Томский политехнический университет, 2023. — С. 140–144.
5. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О.С. Иссерс. — Москва : ЛКИ, 2008. — 288 с.
6. Коломийцева О.Ю. Тактики эксплицитной и имплицитной стратегии убеждения в англоязычном политическом новостном дискурсе / О.Ю. Коломийцева, Е.А. Коробова // Вестник Международного института рынка. — 2024. — № 2. — С. 129–136.
7. Кучинская Е.А. Коммуникативные и когнитивные стратегии авторов аналитических статей (на примере военного англоязычного публицистического дискурса) / Е.А. Кучинская // Известия Смоленского государственного университета. — 2018. — № 3 (43). — С. 219–230.
8. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. — 4-е изд., доп. — Москва : Азбуковник, 1999. — 944 с.
9. Стернин И.А. Практическая риторика : учебное пособие для студентов высших учебных заведений / И.А. Стернин. — Москва : Академия, 2008. — 272 с.
10. Философский энциклопедический словарь // Словари и энциклопедии на Академике. — 1983. — URL: <http://philosophy.niv.ru/doc/dictionary/philosophical/index.htm> (дата обращения: 11.05.2025).
11. Ху Ц. Речевые стратегии в телевизионной коммерческой рекламе / Ц. Ху // Мир науки. Социология, филология, культурология. — 2023. — Т. 14. — № 2. — URL: <https://sflk-mn.ru/PDF/13FLSK223.pdf> (дата обращения: 23.10.2025).
12. Ху Ц. Реализация стратегии убеждения и стратегии уговаривания в российской телевизионной рекламе (на материале видеороликов о продуктах питания) / Ц. Ху // Мир науки. Социология, филология, культурология. — 2023. — Т. 14. — № 4. — URL: <https://sflk-mn.ru/PDF/28FLSK423.pdf> (дата обращения: 23.10.2025).
13. Чалдини Р. Психология влияния / Р. Чалдини; пер. с англ. Е. Волков. — 3-е междунар. изд. — Санкт-Петербург, 1999. — 270 с.
14. Galsworthy J. The First and the Last / J. Galsworthy. — Moscow : Jupiter-Inter, 2009. — 132 p.
15. Roget's International Thesaurus. — London and Glasgow, 1972. — 1258 p.
16. Webster's New Collegiate Dictionary. — New York : G. and C. Merriam. Co., 1977. — 1536 p.

Список литературы на английском языке / References in English

1. Bokmelder D.A. Strategii ubezhdenija v politike: analiz diskursa na materiale sovremennoj anglijskogo jazyka [Persuasion strategies in politics: discourse analysis on the material of modern English] : abst. of dis. ... of PhD in Philology : 10.02.04 / D.A. Bokmelder. — Irkutsk, 2000. — 23 p. [in Russian]
2. Gorshkova K.Ju. Rechevye zhanry argumentativnogo diskursa: ubezhdenie i ugovarivanie [Speech genres of argumentative discourse: persuasion and coaxing] / K.Ju. Gorshkova // Izvestija Volgogradskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta [Proceedings of Volgograd State Pedagogical University]. — 2018. — № 5 (128). — P. 108–116. [in Russian]
3. Zhehrova M.V. Reprezentacija koncepta "sovest'" kak filosofsko-nravstvennoj kategorii v anglijazychnoj leksike i idiomatike [On the representation of the concept of "conscience" as a philosophical and moral category in English vocabulary and idioms] / M.V. Zhehrova // Russian Linguistic Bulletin. — 2022. — № (29). — P. 89–93. [in Russian]
4. Zisko O.Ju. Rechevye taktiki, realizujushchie konfrontacionnuju kommunikativnuju strategiju podchinenija i ubezhdenija [Speech tactics implementing the confrontational communicative strategy of subordination and persuasion] / O.Ju. Zisko // Lingvisticheskie i kul'turologicheskie aspekty sovremennoj inzhenernogo obrazovaniya [Linguistic and culturological aspects of modern engineering education] : collection of abstracts of the IV International Scientific-Practical Conference in memory of PhD in Pedagogy Associate Professor N. A. Kachalov. — Tomsk : National Research Tomsk Polytechnic University, 2023. — P. 140–144. [in Russian]
5. Issers O.S. Kommunikativnye strategii i taktiki russkoj rechi [Communicative strategies and tactics of Russian speech] / O.S. Issers. — Moscow : LKI, 2008. — 288 p. [in Russian]
6. Kolomijceva O.Ju. Taktiki jeksplicitnoj i implicitnoj strategii ubezhdenija v anglijazychnom politicheskem novostnom diskurse [Tactics of explicit and implicit persuasion strategies in English-language political news discourse] / O.Ju. Kolomijceva, E.A. Korobova // Vestnik Mezhdunarodnogo instituta rynka [Bulletin of the International Institute of the Market]. — 2024. — № 2. — P. 129–136. [in Russian]
7. Kuchinskaya E.A. Kommunikativnye i kognitivnye strategii avtorov analiticheskikh statej (na primere voennogo anglijazychnogo publicistichestvogo diskursa) [Authors' communicative and cognitive strategies in analytical articles (based on English military publicistic discourse)] / E.A. Kuchinskaya // Izvestija Smolenskogo gosudarstvennogo universiteta [Proceedings of Smolensk State University]. — 2018. — № 3 (43). — P. 219–230. [in Russian]
8. Ozhegov S.I. Tolkovyj slovar' russkogo jazyka [Explanatory dictionary of the Russian language] / S.I. Ozhegov, N.Ju. Shvedova. — 4th edition, suppl. — Moscow : Azbukovnik, 1999. — 944 p. [in Russian]
9. Sternin I.A. Prakticheskaja ritorika [Practical rhetoric] : textbook for university students / I.A. Sternin. — Moscow : Academia, 2008. — 272 p. [in Russian]
10. Filosofskij jenciklopedicheskij slovar' [Philosophical encyclopedic dictionary] // Slovari i jenciklopedii na Akademike [Dictionaries and encyclopedias on Academica]. — 1983. — URL: <http://philosophy.niv.ru/doc/dictionary/philosophical/index.htm> (accessed: 11.05.2025). [in Russian]

11. Hu Z. Rechevye strategii v televizionnoj kommercheskoj reklame [Speech strategies in television commercial advertising] / Z. Hu // Mir nauki. Sociologija, filologija, kul'turologija [World of Science. Sociology, Philology, Cultural Studies]. — 2023. — Vol. 14. — № 2. — URL: <https://sfk-mn.ru/PDF/13FLSK223.pdf> (accessed: 23.10.2025). [in Russian]
12. Hu Z. Realizacija strategii ubezhdjenija i strategii ugovarivanija v rossijskoj televizionnoj reklame (na materiale videorolikov o produktah pitaniya) [Implementation of persuasion and coaxing strategies in Russian television advertising (on the material of videos about food products)] / Z. Hu // Mir nauki. Sociologija, filologija, kul'turologija [World of Science. Sociology, Philology, Cultural Studies]. — 2023. — Vol. 14. — № 4. — URL: <https://sfk-mn.ru/PDF/28FLSK423.pdf> (accessed: 23.10.2025). [in Russian]
13. Chaldini R. Psihologija vlijanija [Influence. Science and Practice] / R. Chaldini; transl. from English by E. Volkov. — 3rd intern. edition. — Saint Petersburg, 1999. — 270 p. [in Russian]
14. Galsworthy J. The First and the Last / J. Galsworthy. — Moscow : Jupiter-Inter, 2009. — 132 p.
15. Roget's International Thesaurus. — London and Glasgow, 1972. — 1258 p.
16. Webster's New Collegiate Dictionary. — New York : G. and C. Merriam. Co., 1977. — 1536 p.