

РАЗДЕЛ I

ТЕОРИЯ ЯЗЫКА

УДК 81.42

DOI: 10.18384/2310-712X-2018-1-8-17

РЕАЛИЗАЦИЯ КАТЕГОРИИ ИНАКОСТИ В КОММУНИКАТИВНЫХ СТРАТЕГИЯХ И ТАКТИКАХ

Кислякова Е.Ю.

*Волгоградский государственный социально-педагогический университет
400066, г. Волгоград, пр-т им. В.И. Ленина, д. 27, Российская Федерация*

Аннотация. В статье рассматриваются стратегии и тактики коммуникативного поведения, отражающие содержание инакости как коммуникативной категории. Данная категория обобщает многоаспектный характер отношений Я и Другого как в межличностном, так и в межкультурном общении. Автором проанализирован корпус англо- и русскоязычных примеров как из художественной литературы и публицистики, так и из реальной коммуникации. На основе анализа примеров установлено, что основными стратегиями (гиперстратегиями) реализации инакости в коммуникации являются конфирмация и дисконфирмация. В работе также определены дискурсивные маркеры и языковые средства реализации выявленных гиперстратегий и обслуживающих их стратегий и тактик. Автор приходит к выводу, что рассмотренные стратегии, тактики и языковые средства их реализации отражают особенности коммуникативного сознания носителей английского и русского языков.

Ключевые слова: инакость, коммуникативная категория, отношение Я–Другой, конфирмация, дисконфирмация.

THE CATEGORY OF ALTERITY VIA COMMUNICATIVE STRATEGIES AND TACTICS

E. Kislyakova

*Volgograd State Social Pedagogical University
27 prospekt Lenina, Volgograd 400066, Russian Federation*

Abstract. The article focuses on communicative strategies and tactics that reflect the category of alterity and its constituents. This category represents a multispectral character of interactions between the Self and the Other in interpersonal and intercultural aspects. The author analyses a corpus of Russian and English language examples of fictitious and real communication. The

analysis makes it possible to induce confirmation and disconfirmation as the strategies (hyperstrategies) realizing the category of alterity in communication. The article also renders a number of discursive markers and linguistic means of the hyperstrategies and some strategies and tactics connected with them. The author concludes that the identified strategies, tactics and linguistic means reflect peculiarities of the communicative conscience of English and Russian language users.

Key words: alterity, communicative category, the interrelation of the Self and the Other, confirmation, disconfirmation.

Одним из наиболее дискуссионных вопросов в рамках активно развивающейся в последние десятилетия когнитивно-дискурсивной парадигмы является вопрос о структурах репрезентации различных видов знания, детерминирующих речевое поведение коммуникантов и выбор ими конкретных дискурсивных стратегий и тактик в процессе вербализации своих интенций. В этой связи особое внимание исследователей привлекает изучение различных форм и способов организации в сознании говорящего субъекта языковых и неязыковых знаний, необходимых для успешного протекания коммуникативного контакта, составляющих неотъемлемую часть коммуникативной компетенции партнёров и обеспечивающих адекватность и эффективность дискурсивного взаимодействия последних [12]. Эти знания включают наряду с собственно языковыми знаниями информацию о социальных конвенциях, правилах и нормах речевого общения, различных формах дискурса и условиях их функционирования и т. д.

Существует множество определенных коммуникативной стратегии, в которых отражено различное понимание данного явления как внутри, так и за пределами лингвистической науки. По мнению И.Н. Борисовой, коммуникативная стратегия «есть результат орга-

низации речевого поведения говорящего в соответствии с прагматической целеустановкой, интенцией. В широком смысле коммуникативная стратегия понимается как общее намерение, задача в глобальном масштабе, сверхзадача речи, диктуемая практической целью продуцента» [2, с. 22].

Если предыдущее определение в большей степени отражает лингвопрагматический аспект коммуникации, то в определении исследователя О.С. Иссерс коммуникативная стратегия трактуется в терминах когнитивной лингвистики: «стратегия представляет собой когнитивный план общения, посредством которого контролируется оптимальное решение коммуникативных задач говорящего в условиях недостатка информации о действиях партнёра» [5, с. 100].

Для нашего исследования наиболее точным представляется определение коммуникативной стратегии, предложенное А.П. Сковородниковым, в котором актуализированы её характеристики, обусловленные ситуацией общения: «общий план, или “вектор”, речевого поведения, выражающийся в выборе системы продуманных говорящим / пишущим поэтапных речевых действий; линия речевого поведения, принятая на основе осознания коммуникативной ситуации в целом и направленная на достижение конеч-

ной коммуникативной цели (целей) в процессе речевого общения. Каждая речевая (коммуникативная) стратегия характеризуется определённым набором речевых тактик» [9, с. 6]. Соответственно, коммуникативная тактика – «это конкретный речевой ход (шаг, поворот, этап) в процессе осуществления речевой стратегии; речевое действие (речевой акт или совокупность нескольких речевых актов), соответствующее тому или иному этапу в реализации речевой стратегии и направленное на решение частной коммуникативной задачи этого этапа» [9].

Исходя из нашего рабочего понимания коммуникативных стратегий и тактик, обратимся к рассмотрению особенностей актуализации коммуникативной категории инакости в процессе общения, а именно того, с помощью каких стратегических и тактических средств реализуется значимое содержание данной категории, которое отражает различный характер взаимодействия Я и Другого.

Как отмечает И.А. Стернин, коммуникативная категория имеет определённую когнитивную структуру, включающую прескрипции, установки и правила развития интеракции и реализуемую в общении соответствующими стратегиями и тактиками [10]. Любая коммуникативная категория основывается на прескрипционной составляющей, которая содержит информацию о нормах и правилах общения.

Многие сложности межличностной коммуникации могут быть связаны с отношением человека к человеку, или с установкой на Другого. Вспомним, что утверждает по этому поводу известный философ М. Бубер: подлин-

но человеческий контакт возможен при условии, если один человек «узнает Другого во всей его инаковости, как самого себя, т.е., как человека, и прорвётся к этому другому извне» [4, с. 229]. В межличностной коммуникации это называется *ориентацией на Другого*, и это является важнейшим условием и умением межличностного общения, поскольку при её отсутствии подлинно человеческие отношения (равенства и диалога) между партнёрами Я–Другой как обоюдными субъектами коммуникации не могут реализоваться.

Язык в состоянии фиксировать нашу «готовность» к такой ориентации на Другого, что отражается в основной гиперстратегии, реализующей категорию инакости, – конfirmации / дисконfirmации (от англ. *confirm* – подтверждать, утверждать, подкреплять, поддерживать). Применение данных гиперстратегий помогает определить, насколько мы сориентированы на другого как равного себе партнёра.

Вслед за О.А. Матяш под конfirmацией мы понимаем такую линию коммуникативного поведения и такие языковые средства, которые утверждают ценность, значимость человеческой личности [7]. Данная гиперстратегия основывается на прескрипциях антиконфликтности, неимпозитивности и глорификации, а также вытекающих из неё установок на кооперативное общение, митигацию и сохранение лица коммуникантов. Так, установка на кооперативное, гармоничное общение, которое предполагает наличие особого внимания, проявляемого говорящим к адресату, реализуется следующими коммуникативными правилами: 1) сводит к минимуму возможные

разногласия с собеседником (максима согласия); 2) создавай и сохраняй позитивную тональность общения (максима симпатии). Остальные установки связаны с такими правилами общения, как: 1) смягчай категоричность суждений и оставляй собеседнику возможность выбора (максима одобрения и такта); 2) меньше хвали себя (максима скромности) [11].

Соответственно, под дисконfirmацией понимается игнорирование, умаление или отрицание личности и её самооценности. Это происходит в силу нарушений прескрипций и вытекающих из них правил и установок. К сожалению, всё большее число учёных (см., напр.: [13]), занимающихся различными аспектами речевой интеракции, отмечают рост агрессивности, конфликтности во взаимоотношениях людей, несмотря на то, что кооперативность общения является несомненной коммуникативной ценностью.

В конfirmации / дисконfirmации исследователями выделяются три основных уровня её реализации [14]. Первый, самый фундаментальный уровень конfirmации – признание физического существования Другого. Мы осуществляем конfirmацию этого уровня, когда приветствуем друг друга и называем по имени. Напротив, игнорирование или отрицание существования Другого происходит, например, когда мы не смотрим на человека, находящего в нашем коммуникативном пространстве, избегаем обращаться к нему напрямую, говорим о нём в третьем лице, как будто бы его нет рядом.

Второй уровень конfirmации – признание личностной значимости Другого, его самооценности. Конfirmация этого уровня реализуется прежде

всего посредством тактики активного слушания, подтверждения собеседнику, что «мы с ним» и нам важно то, что он говорит. Примерами вербальной составляющей такой тактики являются речевые клише подтверждения, поощрения и стимулирования: *Неужели!; Как так?; Интересно!; Да что вы говорите!; Надо же!; Понимаю; Да-да, конечно; Ещё бы!* и др. На невербальном уровне мы киваем, поддакиваем, поощряем продолжать и пр.

Другим тактическим приёмом конfirmации являются активное вовлечение собеседника в разговор, возвращение к важной для собеседника теме: *Так вы начали говорить о ..., и мы отвлеклись; Извините, что перебил(а). Вы говорили о ...? / Sorry, could we go back to where you stopped; I go along with what you've said* и др., – а также признание нашего интереса к высказанным собеседником идеям: *Как вы верно заметили, ..., полностью согласен с вашими замечаниями ...* и др. Кроме этого, языковыми формами, реализующими конfirmацию, являются выражения искреннего сочувствия, понимания и эмоциональной поддержки: *Не переживай, придумаем что-нибудь!; Тебя повысили в должности? Да ты что! Отлично, поздравляю! Рад за тебя!; Как вы хорошо всё сделали! Просто молодцы!; Сожалею, что всё это случилось. Понимаю, каково тебе сейчас... / I regret to inform you that...; I'm so sorry it all happened to you; I was happy to learn your good news.*

Дисконfirmация, напротив, проявляется в безразличии к состоянию и переживаниям партнёра, в эмоциональной нейтральности и невовлечённости. На вербальном уровне это проявляется, в частности, в безличных

ответах на просьбы или предложения другого: *Я бы хотел поговорить с вами о текущих проблемах. – Все хотят поговорить о проблемах, но никто не хочет решать их.* Дисконfirmация также имеет место при перебивании и недослушивании и в случаях затянутых монологов без проверки «обратной связи». В этом случае происходит эгоцентризация мнения, в отличие от конfirmативной гиперстратегии, в результате которой коммуникативное взаимодействие иноцентризовано.

На третьем уровне конfirmации имеет место валидация опыта Другого, иными словами, это признание, что человек с его мыслями, переживаниями, жизненным опытом имеет право на существование таким, как он есть: *Ну ничего, на ошибках учатся, Если вам сейчас тяжело говорить на эту тему, давайте не будем / If you don't feel like discussing it now, let's leave it till late; Надо же, если бы ты не сказал, мне бы и в голову не пришло, что ... / It would have never occurred to me if you hadn't told me.*

Вербальные формы и тактические приёмы дисконfirmации этого уровня весьма разнообразны: осуждение, обвинение, нападки, поучение, критицизм, сарказм, издёвки, т. е. любые высказывания, ущемляющие право другого чувствовать то, что он чувствует, умаляющие значимость его опыта или дисквалифицирующие его как личность. Например, *Перестань причитать! Ерунда всё это; Хватит глупостями заниматься, ты бы лучше; Нечего мне тут рассказывать; А ты что, собственно, так завелась?; Это ж надо было додуматься ...; Не вздумай ... / Are you out of your mind to do so?; Are you stupid or something; How foolish of you to say so.*

При изучении проблемы ориентации на Другого необходимо учитывать тактики и стратегии, направленные на создание коммуникативного климата (негативного и позитивного) [15]. Негативный климат поддерживается при применении следующих стратегий и тактик:

1) оценочная и контролирующая стратегия, под действием которой формулируются высказывания, критически оценивающие поведение и личность Другого (*Это явная глупость – тебе не надо было так поступать; Ваш отчёт никуда не годится / You can't ever be trusted; You take everything for granted. It won't do;*

2) стратегия манипулирования, проявляющаяся в таких тактиках, как упрёк, угроза, возмущение, эмоциональное давление, отказ от общения и др. Например: *Спасибо в карман не положишь;*

3) невовлечённость и безразличие, вербальными индикаторами которых являются следующие фразы: *Как всё это надоело; Пусть это делает тот, кому очень надо; Мне фиолетово / I don't care a bit; It makes no difference to me; I'm fed up with it* и др. Например: *Nutty sighed. 'Look, it's important. It's about the competition. It seems a shame not to do it just because of what old Bedwelty said. "It makes no difference to me." No. I suppose not. And the others don't care either* [3]. Нейтральное или безучастное поведение коммуниканта сигнализирует о том, что другие люди и то, что их волнует, ему неинтересны и неважны;

4) превосходство и высокомерие, под которыми понимаются вербальные действия в виде критических оценок и суждений, наставлений, упрёков, поучений (*И это все, на что ты способен?;*

Я вижу, ты в этом ничего не смыслишь / What you have done is pitiful; You are not supposed to say so и др.). Например: Атаки сержанта были бесхитростны, но убедительны: «Не позорь бригаду! А для чего ты, урод, выжил? И это все, на что ты способен? А так ты можешь? Если нет, то твой номер 320-й – становись в очередь на раздачу, желудок!..» [1];

5) догматичность и категоричность (*Я не хочу больше этого слышать; Что бы вы не говорили, я не изменю своей точки зрения; Не учите меня жить; Можешь не распинаться – мне абсолютно все равно, что ты думаешь по этому поводу / I don't care what you think of it).*

Напротив, климат поддержки, или позитивный климат, характеризуется взаимопониманием, открытостью, доверием между партнёрами, отношением равенства, диалогичностью, ориентацией на Другого. Климат поддержки создаётся посредством следующих вербальных стратегий и тактик:

1) конкретность и дескриптивность высказываний (вместо оценочности), которые не провоцируют у собеседника состояния угрозы, поскольку они не вызывают у него впечатления, что его «хотят переделать»;

2) ориентация на проблему и её решение (вместо контроля). Например: *Давай обсудим, кому чего больше хочется, и, может, найдём приемлемый вариант;*

3) открытость и искренность (вместо манипулирования и расчёта). В случае реализации такой стратегии партнёры ведут себя естественно, выражают свои интересы и ожидания непосредственно и недвусмысленно и искренне заинтересованы в собеседнике и его позиции. Например, отрывок из рассказа Э.Ф. Рассела иллюстрирует

искреннее желание незнакомца помочь главному герою, что вербализовано в таких фразах, как *только не пугайтесь; я думаю, что смогу вам помочь; я вполне понимаю ваше состояние:*

Рядом кто-то сказал:

– *Только не пугайтесь. Я думаю, что смогу вам помочь.*

Обернувшись, Тримбл увидел невысокого иссохшего старичка с белоснежными волосами и пергаментным морщинистым лицом. Старик смотрел на него удивительно ясными синими глазами. Одет он был старомодно и чудачковато, но от этого казался только более ласковым и доброжелательным.

– *Я видел, что произошло там, – старичок кивнул в сторону бара. – Я вполне понимаю ваше состояние [8];*

4) участливость (вместо отстранённости) и гибкость позиции (вместо непреклонности и догматичности), при которой коммуникант демонстрирует свою готовность изменить свою точку зрения на предмет обсуждения, а также равенство отношений коммуникантов. Следующий пассаж из романа Иэна Макьюэна «Искупление» иллюстрирует вышесказанное: *Jean-Marie said, 'So it's true what they are saying. You're leaving.' 'We'll be back.' He said this, but he didn't believe it.*

The wine was taking hold of Corporal Nettle. He began a rambling eulogy of what he called 'Frog crumpet' – how plentiful, how available, how delicious. It was all fantasy. The brothers looked at Turner.

'He says French women are the most beautiful in the world.'

They nodded solemnly and raised their glasses.

<...> The Frenchmen gave courteous thanks, complimented Turner on his French...

Henri Bonnet said, 'All that fighting we did twenty-five years ago. All those dead. Now the Germans back in France. In two days they'll be here, taking everything we have. Who would have believed it?'

Turner felt, for the first time, the full ignominy of the retreat. He was ashamed. He said, with even less conviction than before, 'We'll be back to throw them out, I promise you' [16].

Из макроконтекста произведения известно, что описанная беседа происходит между английскими солдатами и французскими крестьянами на их подворье в период оккупации Франции во время Второй мировой войны. В микроконтексте романа имеет место репрезентация эмоционального переживания отступления британских войск в районе Дюнкерка, что на вербальном уровне отражено в выражениях *felt ... the full ignominy, he was ashamed*. Несмотря на то, что коммуниканты не равны по статусу и при этом являются представителями разных культур, коммуникация проходит в дружелюбном тоне во многом благодаря переводческой компетенции главного героя Тёрнера и его эмпатической вовлечённости в проблемную ситуацию Другого. Тёрнер не отказывается от своего репликового шага в неловкой ситуации признания несостоятельности себя как части целой армии, защищавшей французский суверенитет: будучи далеко не уверенным в возможности возвращения британских войск на территорию Франции, он всё равно отдаёт предпочтение стратегии участливости и поддержки.

Таким образом, как трудности коммуникации, так и её успешность в системе отношений Я–Другой связаны с тем, какие вербальные страте-

гии и тактики используют партнёры в общении друг с другом. Следует признать, что обобщённая характеристика описанных в данной статье стратегий и тактик имеет прескриптивную направленность. Так, владение стратегиями и тактиками конфирмации свидетельствует о коммуникации в пределах нормы, а реализация стратегий и тактик дисконфирмации является примером нарушения нормы общения.

Выявленный набор стратегий и тактик ещё раз подтверждает статус инакости как коммуникативной категории, объективирующей взаимодействие Я и Другого. Активное использование данных стратегий и тактик пользователями языка свидетельствует об определённой специфике их коммуникативного сознания и их способности применять те или иные скрипты и сценарии коммуникативного поведения, а также прескрипции, установки и правила общения, которые обобщены в данной категории.

Кроме этого, выбор той или иной стратегии определяет набор дискурсивных маркеров и языковых средств, репрезентирующих инакость как имплицитную категорию. Посредством выбора тех или иных стратегий и тактик происходит сознательная или неосознанная организация коммуникативного процесса как равноправного, субъект-субъектного, так и разностатусного, субъект-объектного взаимодействия, что является одним из главных категориальных признаков инакости. Поскольку в последние десятилетия изменился общий коммуникативный фон в связи с активным внедрением в различные сферы жизнедеятельности новых информаци-

онно-коммуникационных технологий средств репрезентации категории ина- [6], представляется перспективным в современных англо- и русско- рассмотрение других семиотических язычной лингвокультурах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев П. Афганские рассказы [Электронный ресурс] // Журнальный зал: [сайт]. URL: <http://magazines.russ.ru/zvezda/2000/4/andreev.html> (дата обращения: 25.11.2017)
2. Борисова И.Н. Дискурсивные стратегии в разговорном диалоге // Русская разговорная речь как явление городской культуры / под ред. Т.В. Матвеевой. Екатеринбург: АРГО, 1996. С. 21–48.
3. Британский национальный корпус [Электронный ресурс]. URL: <https://corpus.byu.edu/bnc> (дата обращения: 28.11.2017).
4. Бубер М. Два образа веры. М.: АСТ, 1999. 464 с.
5. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: Издательство во ЛКИ, 2008. 288 с.
6. Максименко О.И. Поликодовый vs. креолизованный текст: проблема терминологии // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Теория языка. Семиотика. Семантика. 2012. № 2. С. 93–102.
7. Матяш О.И. Язык в межличностной коммуникации // Межличностная коммуникация: теория и жизнь. СПб.: Речь, 2011. С. 211–273.
8. Рассел Э.Ф. Мы с моей тенью // LibFox – электронная библиотека [сайт]. URL: <https://www.libfox.ru/45330-erik-rassel-my-s-moe-y-tenyu.html> (дата обращения: 28.11.2017).
9. Сковородников А.П. О необходимости разграничения понятий «риторический приём», «стилистическая фигура», «речевая тактика», «речевой жанр» в практике терминологической лексикографии // Риторика–Лингвистика. 2004. Вып. 5. Смоленск: СГПУ. С. 5–11.
10. Стернин И.А. Теоретические проблемы языкового сознания // Языковое сознание: теоретические и прикладные аспекты. М., Барнаул: Издательство Алтайского университета, 2004. С. 36–63.
11. Тахтарова С.С. Коммуникативные категории в когнитивно-дискурсивной парадигме // Вестник Волгоградского государственного университета. 2017. Т. 16. № 2. С. 189–196.
12. Цурикова Л.В. Коммуникативно-релевантные знания и проблема их выделения и описания // Когнитивные исследования языка: сб. науч. тр. Вып. III: Типы знаний и проблема их классификации. Тамбов: Издательский дом Тамбовского государственного университета им. Г.Р. Державина, 2008. С. 263–292.
13. Шаховский В.И. Диссонанс экологичности в коммуникативном круге: человек, язык, эмоции. Волгоград: ИП Поликарпов И.Л., 2016. 504 с.
14. Cissna K.N., Sieburg E. Patterns of interactional confirmation and disconfirmation // Bridges not walls: A book about interpersonal communication / ed. J. Stewart. 9th ed. Boston: McGraw-Hill, 2006. P. 429–439.
15. Gibb J.R. Defensive Communication // Bridges not walls: A book about interpersonal communication / ed. J. Stewart. Boston: McGraw Hill, 2002. P. 401–408.
16. McEwan I. Atonement. London, 2007. 368 p.

REFERENCES

1. Andreev P. [Afghan stories]. In: *Zhurnal'nyi zal* [The Journal Hall]. Available at: <http://magazines.russ.ru/zvezda/2000/4/andreev.html> (accessed: 25.11.2017).
2. Borisova I.N. [Discourse strategies in spoken dialogue]. In: *Matveeva T.V., ed. Russkaya razgovornaya rech' kak yavlenie gorodskoi kul'tury* [Russian colloquial speech as a phenomenon of urban culture]. Ekaterinburg, ARGO Publ., 1996. pp. 21–48.
3. *The British national corpus*. Available at: <https://corpus.byu.edu/bnc> (accessed: 28.11.2017).
4. Buber M. *Dva obraza very* [Two ways of faith]. Moscow, AST Publ., 1999. 464 p.
5. Issers O.S. *Kommunikativnye strategii i taktiki russkoi rechi* [Communicative strategies and tactics of Russian speech]. Moscow, LKI Publ., 2008. 288 p.
6. Maksimenko O.I. [Polycode vs. creolized text: the problem of terminology] In: *Vestnik Rossiiskogo universiteta družby narodov. Seriya: Teoriya yazyka. Semiotika. Semantika* [RUDN Journal of Language Studies, Semiotics and Semantics], 2012, no. 2, pp. 93–102.
7. Mat'yash O.I. [Language in interpersonal communication]. In: *Mezhlichnostnaya kommunikatsiya: teoriya i zhizn'* [Interpersonal communication: theory and life]. St. Petersburg, Rech' Publ., 2011, pp. 211–273.
8. Rassel E.F. [Me and my shadow]. In: *LibFox – elektronnaya biblioteka* [LibFox – electronic library]. Available at: <https://www.libfox.ru/45330-erik-rassel-my-s-moey-tenyu.html> (accessed: 28.11.2017).
9. Skovorodnikov A.P. [The need to distinguish the concepts of "rhetorical device", "stylistic figure", "verbal tactics", "speech genre" in the practice of terminological lexicography] In: *Ritorika–Lingvistika* [Rhetoric, Linguistics], 2004, no. 5, pp. 5–11.
10. Sternin I.A. [Theoretical problems of language consciousness]. In: *Yazykovoie soznanie: teoreticheskie i prikladnye aspekty* [Language awareness: theoretical and applied aspects]. Moscow; Barnaul, Altai University Publ., 2004, pp. 36–63.
11. Takhtarova S.S. [Communicative category in the cognitive-discursive paradigm] In: *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of Volgograd State University], 2017, vol. 16, no. 2, pp. 189–196.
12. Tsurikova L.V. [Communicatively relevant knowledge and the problem of their isolation and description]. In: *Kognitivnye issledovaniya yazyka. Vyp. III: Tipy znaniy i problema ikh klassifikatsii* [Cognitive studies of the language. Iss. 3: Types of knowledge and the problem of their classification]. Tambov, Publishing house of Tambov State University named after G.R. Derzhavin. 2008, pp. 263–292.
13. Shakhovskii V.I. *Dissonans ekologichnosti v kommunikativnom krugue: chelovek, yazyk, emotsii* [Dissonance sustainability in the communicative circle: people, language, emotions]. Volgograd, IP Polikarpov I.L. Publ., 2016. 504 p.
14. Cissna K.N., Sieburg E. [Patterns of interactional confirmation and disconfirmation]. In: *Stewart J., ed. Bridges not walls: A book about interpersonal communication*. Boston, McGraw-Hill, 2006. pp. 429–439.
15. Gibb J.R. [Defensive Communication]. In: *Stewart J., ed. Bridges not walls: A book about interpersonal communication*. Boston, McGraw Hill, 2002, pp. 401–408.
16. McEwan I. *Atonement*. London, 2007. 368 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Кислякова Евгения Юрьевна – кандидат филологических наук, доцент кафедры английского языка и методики его преподавания Волгоградского государственного социально-педагогического университета;
e-mail: kisjen@rambler.ru

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Evgenia Kislyakova – PhD in Philological sciences, associate professor at the Department of the English Language and Methods of Teaching, Volgograd State Social Pedagogical University;
e-mail: kisjen@rambler.ru

ПРАВИЛЬНАЯ ССЫЛКА НА СТАТЬЮ

Кислякова Е.Ю. Реализация категории инакости в коммуникативных стратегиях и тактиках // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Лингвистика. 2018. № 1. С. 8–17.
DOI: [10.18384/2310-712X-2018-1-8-17](https://doi.org/10.18384/2310-712X-2018-1-8-17)

FOR CITATION

E. Kislyakova. The Category of Alterity Via Communicative Strategies and Tactics. In: *Bulletin of Moscow Region State University. Series: Linguistics*, 2018, no. 1, pp. 8–17.
DOI: [10.18384/2310-712X-2018-1-8-17](https://doi.org/10.18384/2310-712X-2018-1-8-17)