

УДК 81' = 111

Харитонова Д. Д.

РЕАЛІЗАЦІЯ КОНФЛІКТНОГО ТИПУ КОМУНІКАТИВНОЇ ОСОБИСТОСТІ У ПОЛІТИЧНОМУ ДИСКУРСІ (НА МАТЕРІАЛІ «ЛИСТА ДИКТАТОРУ» Ю. ТИМОШЕНКО)

У рамках цієї статті аналізується конфліктний тип комунікативної особистості в аспекті використання вербальних і невербальних засобів комунікативного впливу. На прикладі відкритого листа Ю. Тимошенко до В. Януковича проаналізовано стратегії, тактики та комунікативні ходи, що використовуються для здійснення комунікативного впливу.

Ключові слова: політичний дискурс, комунікативна особистість, конфліктна особистість, метастратегія мінус, стратегія, тактика, комунікативний хід.

Харитонова Д. Д. Реализация конфликтного типа коммуникативной личности в политическом дискурсе (на материале «Письма диктатору» Ю. Тимошенко). – Статья.

В рамках данной статьи анализируется конфликтный тип коммуникативной личности в аспекте использования вербальных и невербальных средств коммуникативного воздействия на адресата. На примере открытого письма Ю. Тимошенко к В. Януковичу проанализированы стратегии, тактики и коммуникативные ходы, используемые для осуществления коммуникативного воздействия.

Ключевые слова: политический дискурс, коммуникативная личность, конфликтная личность, метастратегия минус, стратегия, тактика, коммуникативный ход.

Kharytonova D. D. The implementation of the conflict type of communicative personality in political discourse (based on "Letter to the dictator" by Y. Tymoshenko). – Article.

The article is devoted to the conflict type of communicative personality regarded in the context of verbal and non-verbal means usage aimed to influence the addressee. The open letter of Y. Tymoshenko to V. Yanukovich is being analyzed in the vein of strategies, tactics and communicative courses used for communicative influence.

Key words: political discourse, communicative personality, conflict personality, metastrategy minus, strategy, tactics, communicative course.

Об'єктом нашого дослідження є стратегії, тактики та комунікативні ходи, що використовуються політиком із метою впливу на фокусну аудиторію. Предметом є мовні засоби реалізації комунікативних стратегій, тактик і комунікативних ходів. Матеріалом дослідження обрано відкритий лист Ю. Тимошенко В. Януковичу від 26 грудня 2011 року.

Останнім часом в Україні помітно зростає інтерес до вивчення політичних маніпуляцій. Кожна політична маніпуляція здійснюється за допомогою певного набору стратегій, які, у свою чергу, реалізуються певними комунікативними тактиками і комунікативними ходами. Висвітленню цього питання присвятили чимало праць такі науковці, як С. Виноградов, Т. ван Дейк, Ж. Зігманн, О. Іссерс, О. Міхальова, Г. Почепцов, О. Шейгал та ін.

Проте розгляд стратегій і тактик у політичному дискурсі неможливий без урахування психологічних особливостей комунікативної особистості. До цієї проблематики звертались Ю. Апресян, Ф. Бацевич, А. Вежицька, І. Голубовська, О. Снитко, Й. Стернін та ін.

У сучасному мовознавстві комунікативну особистість трактують як один із різновидів особистості на підставі володіння нею мовою. Так, В. Красних розрізняє чотири типи особистостей:

– *людина, котра говорить*, – особистість у мовленнєвій діяльності (охоплюються процеси породження і сприйняття мовленнєвих творів), тобто це може бути як сам адресант, так і реципієнт повідомлення;

– *мовна особистість* – особистість, яка виявляє себе у мовленнєвій діяльності на основі володіння нею певною сукупністю знань і уявлень, які зберігаються у її мовній свідомості;

– *мовленнєва особистість* – особистість обирає і здійснює певну стратегію чи тактику, а також визначає арсенал лінгвістичних і екстралінгвістичних засобів під час спілкування;

– *комунікативна особистість* – конкретний учасник певного комунікативного акту, який реально діє у цій комунікації [11, с. 50–51].

Ми розглядаємо комунікативну особистість через призму застосовуваних нею стратегій і тактик, які реалізуються певним набором вербальних і невербальних засобів, оскільки залежно від комунікативної ситуації комунікативна особистість діє по-різному.

У сучасній лінгвокомунікативістиці прийнято виокремлювати три головні види спілкування: співробітництво, суперництво і конфронтацію. Саме остання призводить до негативних результатів. Адже конфлікт – це завжди зіткнення (від лат. *conflictus* – протидія) [9, с. 81].

Кооперативне спілкування (лат. *cooperatio*) можливе лише за певних умов, причому лише тоді, коли всі учасники комунікації притримуються визначених правил і принципів кооперативного спілкування. Так, Г. Грайс називає такі характеристики кооперативного спілкування: 1) учасники мають загальну мету; 2) внесок учасників має бути пропорційним; 3) існування певної згоди щодо того, що взаємодія триватиме у відповідному жанрі, допоки учасники не вирішать її завершити [5, с. 219]. Водночас конфліктне спілкування руйнує своєрідну гармонію між комунікантами, стирає можливість їх порозуміння.

В основі конфліктів лежить протиріччя, що виникає між людьми чи лише всередині структури самої особистості. Тому конфлікт – це певне загострення антагонізму між учасниками взаємодії (саме загострення, адже не кожне протиріччя спричинює конфлікт), що виявляється у їх протидорстві [6, с. 75].

На думку Н. Войцехівської, будь-яка конфронтаційна ситуація створюється мовною особистістю, а не виникає сама по собі. При цьому дії ініціатора (ним є саме мовець конфліктного типу, схильний до підвищеної емоційності, періодично загострює будь-які відносини, а тому конфліктує заради досягнення власної мети) зорієнтовані на протидорство, комунікативне суперництво [2, с. 161].

Як зазначає А. Чеберяк, «граничною формою прояву негативної ілокуції є ситуація мовленнєвого кон-

флікту, що базується на механізмах різноспрямованої інтеракції: кожен із комунікантів свідомо зашкоджує протилежній стороні, експлікуючи свої дії відповідними вербальними засобами. За такого варіанта взаємодії відбувається однобічне або взаємне непідтвердження рольових очікувань, розходження партнерів у розумінні й оцінці ситуації та виникнення антипатії одне до одного» [18, с. 385].

О. Рак пропонує параметри формувальних компонентів особистісного поля у комунікативно-конфліктному спілкуванні. І виокремлює такі його ключові складові: а) прогнозоване бачення; б) контактна психолого-комунікативна взаємодія; в) пізнавальний мотив; г) теоретико-практичний досвід роботи; д) психологічна стриманість і виваженість; е) комунікативно-регулювальна рівновага; є) толерантна увага та культура; ж) міжособистісний вплив [14, с. 172].

До створення конфліктної ситуації може призвести низка факторів. М. Краснова на основі вирішення певних психологічних питань розрізняє три типи конфліктогенів: 1) прагнення до переваги; 2) прояв агресивності; 3) прояв егоїзму. У текстах кожен тип реалізується різними способами, як-от:

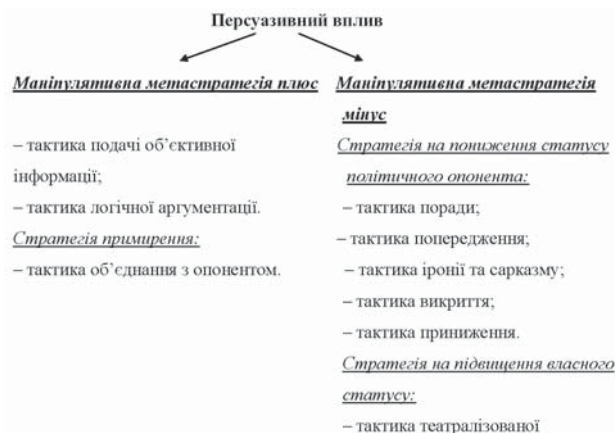
- у вигляді наказів, погроз, зауважень, критики, звинувачень, сарказму, насмішок – усього, що несе у собі негативну оцінку і позначає пряму перевагу адресанта;
- позицією переваги з відтінком доброзичливості, що виражає поблажливе ставлення до адресата;
- хвастощами, розповіддю про свої істинні чи хибні успіхи, що викликає роздратування;
- категоричністю у вигляді прояву надлишкової впевненості у своїй правоті;
- нав'язуванням своїх порад (позиція переваги);
- приховуванням інформації, що призводить до поширення чуток, пліток, які заповнюють інформативні лакуни;
- вдаванням до жартів;
- обманом чи лише спробою обманути;
- нагадуванням про якусь програвшу для адресата ситуацію, що є свідченням безпорадності [12, с. 109–110].

Конфліктний тип комунікативної особистості визначається з урахуванням діалектичної взаємодії зовнішніх (соціальних) і внутрішніх (духовних, індивідуальних) факторів. Прояв конфліктності особистості виявляється через порушення гармонії/балансу. А тому критерієм конфліктності можна вважати рівень реакції реципієнта (інтенсивність, агресивність) як відповідь на мовлення, що може проявлятися у тактиках погрози, сарказму, образи [15, с. 127]. Тому, на наш погляд, конфліктна особистість – це комунікант, котрий вербальними і невербальними засобами реалізує потенційне зіткнення поглядів, протиріч, цінностей, інтересів.

Ми пропонуємо аналіз відкритого листа Ю. Тимошенко В. Януковичу на основі власно розробленої класифікації, у якій відправним критерієм є об'єктивно раціональний чи суб'єктивно афективний модус реалізації маніпулятивної стратегії: якщо застосовуються раціональні, аргументативні, тобто логічні заангажовані засоби, то така стратегія іменується плюс, на протилежність цьому маніпулятивна стратегія мінус втілюється інакшими тактиками, котрі є опозицією до раціонального доведення. Виокремлені у рамках нашої статті стратегії застосовуються з метою або подачі образу суб'єкта мовця у позитивному контексті, або представлення опонента у негативному світі.

Конфліктний тип комунікативної особистості презентується через маніпулятивну метастратегію мінус за

допомогою стратегій на пониження статусу адресата, з одного боку, й підвищення власного іміджу, з іншого, на основі застосування низки відповідних тактик.



Важливим для комунікативної особистості є уміння презентувати себе так, аби проявити всі свої позитивні риси та якості характеру, максимально показати високий рівень власної професійної майстерності. Сучасна соціальна психологія трактує самопрезентацію як процес усвідомленого чи навіть неусвідомленого прояву певних аспектів власної самості (архетипу цілісності індивіда у психологічному плані) у процесі взаємодії з людьми [17]. Проте така самопрезентація може бути як сценічною (імітованою), так і закулісною (справжньою). Такий погляд розвивав І. Гофман, котрий вказував на те, що індивіди залежно від ситуацій проявляють або істинне особисте Я, або облудне публічне Я [4]. Так, Ю. Тимошенко у цитаті з відкритого листа застосовує якраз **стратегію на підвищення власного статусу через тактику театралізованої самопрезентації**: «Я, в нинішній ситуації, здатна піднятися над подіями і говорити з державних позицій. Не у своїх особистих інтересах, і не в ваших. А в інтересах країни» [16]. Авторка у цьому фрагменті створює ідеальний образ самої себе як політика, здатного мислити глобально, в інтересах усього народу. Її самопрезентація визначається виконанням великої соціальної ролі, навіть державної. Тому це дає їй можливість, будучи у той час у в'язниці, використовувати певні переваги свого становища.

Конфліктна комунікативна особистість не може обмежитися лише стратегією на підвищення власного статусу, адже це суперечить самій природі конфлікту, а тому мовець звертається і до **стратегії на пониження статусу політичного опонента**.

Важливим для такого адресанта є максимально завуальований прояв свого внутрішнього протиріччя, явної незгоди з чимось, що спонукає його (її) звертатися до використання **тактики поради**. Взагалі адресат, якому надається порада, мусить апіорі перебувати у скрутному становищі. Це означає, що адресант має правильно подавати будь-яку пораду, уникати категоричних заяв, підкреслення своєї суб'єктивності, говорити і поводитись із партнером на рівних, не звертаючи уваги на статусне становище [7]. У листі Ю. Тимошенко вищезазначена тактика зреалізована по-іншому, з позиції людини, яка не дотримується уже зазначених правил: «Затямте, що майбутнє України, безпека України, її інтереси, та і ваші теж, лежать в європейській площині. Та якщо хочете повернути собі бодай якесь політичне обличчя, поверніть Україну до

європейської стратегії розвитку» [16]. Цей фрагмент засвідчує досить грубий тон заяви, що семантично підкріплюється дієсловами наказового способу 2-ї особи множини *затямте, поверніть*. Авторка листа не просто використовує тактику поради для апеляції до раціо Президента, – її мета полягає у спонуканні адресата до певних дій, а саме до зміни політичної орієнтації країни у напрямі Європи.

Іншу цитату, у якій реалізована ця ж тактика, адресант наповнює промовистими символами: «Словом, Вікторе Федоровичу, коли будете підіймати свій традиційний келих “*Harrogate*” під новорічною «йолкою», замисліться бодай на мить над суттю свого правління, подумайте про трагічні помилки. Про вже зроблені та про ті, які ще хочете зробити» [16]. Вино “*Harrogate*” компанії «Вишукані вина Харогате» є одним із найдорожчих вин у світі: пляшка такого ексклюзивного напою сягає 2,900.00 фунтів стерлінгів [<http://www.harrogatefinewinecompany.com/wine/?sort=pricedesc>]; «йолка» – це русизм, використаний замість українського слова «ялинка» (стало символом поганого знання української мови Президентом України) В. Януковичем під час пояснення ліквідації наметового містечка 3 грудня 2010 року [<http://www.radiosvoboda.org/a/2238024.html>]. Саме за допомогою цих лексичних одиниць – оніма й апелятива – Ю. Тимошенко символізує дії адресата, які у подальшому можуть призвести до втрати ним власного політичного статусу.

Конфліктний тип особистості тяжіє і до застосування тактики попередження. М. Шалунова кваліфікує використання цієї тактики мовцем у зв’язку із попередженням когось про щось: «наприклад, застерегти від небезпеки, неприємної розмови або ситуації» [19, с. 296]. Ю. Тимошенко сповіщає свого адресата, звертаючись до досвіду минулого, що реалізується через комунікативний хід “*story telling*” – наведення історії, у якій автор прямо не вказує на ім’я та прізвище героя оповіді; а втім, і адресат, і читач можуть здогадатися про це самі на основі фонові інформації. У зв’язку із цим Ю. Тимошенко вживає словосполучення *незвичайний політик* і *особовий займенник 3-ї форми однини чоловічого роду*: «У 2009 році я зустрілася з одним незвичайним політиком. Це була абсолютно впевнена в собі людина. Він мав рейтинг довіри близько ста відсотків у своїй країні. Цілий народ щодня вклонявся йому, вважав його даним країні вищими силами. Він збирався правити вічність і нічого не затмарювало його абсолютну самодержавну владу. Він поділив усю країну між своїми синами і почувався повним господарем на своїй землі... Але вже через два роки його мертве, сплюндроване тіло волочили вчорашні вірнопіддані по придорожній пилюці його рідного міста. А один з його синів пропонував два мільярди доларів за можливість втечі з країни. Незважаючи на «особливість» наших взаємин, Вікторе Федоровичу, я, все ж, ніколи не побажаю вам такої долі. Я чесно хочу, щоб ви до Єнакієва заходили не так, як згаданий мною політик до Сірту. Все у ваших руках. Принаймні поки-що» [16]. Адресант, наводячи історію Муаммара Кадаффі, державного діяча, що очолював Лівію, якого було захоплено у полон повстанцями у м. Сірт 20 жовтня 2011 року, вчинено самосуд і жорстоко вбито, у своєрідній манері повчає і попереджає В. Януковича. Більше того, вона застерігає адресата від такої участі, імпліцитно закликаючи змінити внутрішню політику в країні, використовуючи фразеологічну єдність *усе у ваших руках*.

В іншій цитаті ця ж тактика вже втілюється через комунікативний хід констатації фактів: «Сьогодні у вас, як стверджують соціологи, стабільні сім відсотків підтримки. З такими темпами втрат вас не вистачить навіть на наступний рік президентства. Це вам тільки здається, що ви сильний та впливовий, а попереду безхмарне правління на довгі роки. Не довіряйте собі в цих прогнозах. Бо ще кілька фатальних помилок і вас покинуть усі, включно з Чечетовим» [16]; «Кожен ваш крок, кожна ваша дія в зворотньому від Європи напрямку ослаблює і вас, як президента, і Україну як державу. Зовсім не таємниця, що для деякого слабкий та безпорадний президент України – кращій партнер. І поки що, на жаль, ви цьому статусу відповідаєте бездоганно. Хоча я й не розумію навіщо це вам» [16]. Ця цитата містить смислову імплікатуру впливу на Президента України з боку президента Російської Федерації В. Путіна, використання останнім слабкості й безпорадності В. Януковича. Застосований риторичний повтор *кожен ваш крок, кожна ваша дія в зворотньому від Європи напрямку* супокладений ідеї ослаблення і країни, і її Президента.

За умови, що комунікативна особистість уже не може стримувати себе, адже настільки переповнена емоціями ненависті до адресанта, вона вдається до тактики іронії та сарказму. М. Гаража називає ці тактики «двоєкими», адже вони «можуть тлумачитись і конфронтаційними, і кооперативними залежно від того, в рамках якої стратегії використовуються» [3, с. 58]. Існує твердження про те, що зазначені тактики можуть застосовуватися лише особами, котрі за соціальними/статусними показниками перебувають на вищих ступенях ієрархічних сходів щодо адресата [8, с. 17]. Однак така думка є неоднозначною, що й спостерігаємо у наступному фрагменті листа Ю. Тимошенко: «Справа в тому, що через фатальний недогляд української Кліо (це давньогрецька муза історії) два роки тому ви стали главою нашої держави. Що вона робила, та Кліо в такий відповідальний момент, важко сказати. Але в будь-якому випадку «маємо те, що маємо», – як любить говорити Леонід Макарович. У даному випадку – маємо вас на посаді Президента»; «І нарешті, по-сьому. Я, Вікторе Федоровичу, дуже добре вивчила анатомію диктатури. Головна її ознака в тому, що вона завжди закінчується. І завжди безславно. Диктатор при всіх своїх силових та ресурсних блискучих атрибутах – слабка, залякана й обмежена людина. Страх – єдине почуття, з яким він ніколи не розлучається. Я, думаю, ви розумієте про що я...» [16]. Так, у вищенаведеному фрагменті колишній прем’єр-міністр висміює Президента. Саме через іронію і сарказм реалізується протиставлення ерудованості адресанта (знання грецької міфології) та простуватого адресата (що іноді може навіть плутати слова). Застосовані фігури вставленої конструкції «(це давньогрецька муза історії)», цитаті «маємо те, що маємо», метафори «анатомія диктатури» вибудовують рівень контрасту між імпліцитно прихованою істинною думкою та тим, що насправді сказано.

В іншій цитаті застосовані тактики іронії та сарказму виявляють прихований зміст ще ефективніше: «Ні... Про себе і про судові процеси – я не буду, не хвилюйтеся. Я чула, як ви на своїй прес-конференції клялися, що ви тут ні при чому. Вірю :)... Мине ще трохи часу, і ви будете розповідати демократичному світу, що коли ви народилися, я вже в тюрмі сиділа» [16]. Ю. Тимошенко через імплікатуру сарказму, яка маркується лек-

семою вірю¹, графічного елемента смайлика у формі усмішки, іронічного прогнозування поведінки, привселюдно звинувачує В. Януковича у причетності до її арешту в недалекому майбутньому².

Проте неможливо вибудовувати текст відкритого листа лише у площині висміювання, тому адресант знову повертається до більш завуальованої форми викладу, зокрема до використання тактики поради. Так, А. Бігарі зазначає, що ця тактика складається із висловлювань, які засуджують вчинки адресата [1, с. 10]: «Ви стали главою держави, в якій жити мільйонам українців. В тому числі і після вас. Тому я хочу дати вам кілька порад, які, я сподіваюся, дозволять уникнути фатальних помилок і дадуть можливість зберегти країну для майбутніх поколінь, а вам обличчя» [16]. Мовець у цьому фрагменті втілює вищезазначену тактику за допомогою комунікативного ходу антитези, протиставляючи поняття фатальної помилки, з одного боку, і збереження обличчя країни, збереження обличчя Президента, з іншого. Все це реалізується у рамках тактики поради: «хочу дати вам кілька порад».

І далі рекомендації щодо правильної поведінки впливаються у пейоративно забарвлений текст: «По-перше, не намагайтесь отримати повагу та любов народу насиллям і гвалтуванням. Примусового кохання не буває. Ви цю країну не в карти виграли, за вас проголосували люди, які сплутали вас з вашими біг-бордами. Сьогодні ви над цими людьми відверто знущаетесь, і найстрашніше (для вас), що люди це вже розуміють» [16]; «Ви оточили всю країну парканами. Складається враження, що сьогодні найуспішнішим бізнесом може стати випуск колючого дроту. Але рано чи пізно ви зрозумієте, що це ви за колючим дротом, а не країна» [16]. Наведені цитати містять тактику викриття, що використовується з метою розвінчання фактів і аргументів для демонстрації очевидної провини, злочинності [13, с. 193]. Автор описує В. Януковича у негативному світлі, використовуючи лексеми із потужним негативним аксіологічним компонентом: *насилля, знущання, гвалтування*. А такі лексеми, як *паркан, колючий дріт*, використовуються для реалізації імпліцитного натяку на минулий життєвий досвід адресата.

Тактика приниження, котра втілюється далі у листі, віддзеркалює негативну апеляцію до гідності адресата. Н. Войцехівська зазначає: «прихована агресія старанно маскується мовцем конфронтаційного типу через намагання фруструвати (досягнути психологічного

стану наростаючого емоційно-вольового напруження, що виникає у конфліктних ситуаціях, які заважають досягненню мети або задоволенню потреб і бажань, загрожують людині або її престижу, людській гідності) співрозмовника» [2, с. 164].

«Не парафували 19 грудня угоду, ви відкинули країну назад на десятки років. Праця тисяч розумних та порядних людей через вас полетіла на смітник. Подумайте бодай про свої інтереси, якщо вже не про інтереси держави. У вас ніколи не вийде грати на протиріччях між Європою та Росією, як ви сподівалися. Бо і там, і там вас добре знають і адекватно оцінюють. Не з вашими природними здібностями» [16]. У цьому фрагменті застосовується комунікативний хід насмішки: В. Януковичу прикріплюється ярлик «людина з малими природними здібностями». Насмішка переходить у явне знущання, реалізується відповідна тактика: «По-друге, не знаю наскільки ви розбираєтесь в міжнародних та геополітичних питаннях, але у мене для вас погана новина: Євро-2012 – це не договір про євроінтеграцію, вас ввели в оману. Це – футбол. Ваш найглибший промах – згорання процесу об'єднання з Європою» [16]. Фрагмент демонструє бажання автора принизити Президента (тактика приниження), його гідність, продемонструвати некомпетентність у міжнародних та геополітичних питаннях, що є неприпустимим для Президента.

Таким чином, у тексті відкритого листа широко представлені різні маніпулятивні стратегії, що реалізуються у відповідних тактиках і комунікативних ходах. Вербалізації, які втілюють ці стратегії, тактики та комунікативні ходи, є мовним арсеналом комунікативної особистості конфліктного типу. Для мовлення Ю. Тимошенко характерна маніпулятивна метастратегія мінус, яка реалізована стратегією на пониження статусу адресата й підвищення власного статусу. Це досягається за рахунок використання таких тактик, як тактика театралізованої самопрезентації, тактика іронії та сарказму, тактика викриття, тактика приниження, тактика поради, тактика попередження.

Розглянуті стратегії, тактики й комунікативні ходи, використані Ю. Тимошенко, дозволяють віднести її комунікативну особистість до конфліктного типу. У подальшому проведений аналіз може стати основою для моделювання вербально-психологічного портрету політичного діяча, що можна розглядати як одну з перспектив нашого дослідження.

Література

1. Бігарі А. Дискурс сучасної англосовієтської сім'ї: автореф. дис. ... канд. філол. наук: спец. 10.02.04 «Германські мови» / А. Бігарі; КНУ ім. Т. Шевченка. – К., 2006. – 16 с.
2. Войцехівська Н. Типологія конфліктної особистості / Н. Войцехівська // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Лінгвістика». – 2013. – Вип. 18. – С. 161–167. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_2013_18_33.
3. Гаража М. Комунікативна стратегія попередження конфлікту та її тактика в жанрі світської бесіди / М. Гаража // Мова і культура. – 2011. – Вип. 14. – Т. II (148). – С. 55–60.
4. Гофман И. Представление себя другим / И. Гофман // Современная зарубежная социальная психология. – М., 1984. – С. 188–198.
5. Грайс Г. Логика и речевое общение / Г. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике: Лингвистическая прагматика. – 1985. – Вип. XVI. – С. 217–237.

¹ Наприкінці листа вміщено справжню думку автора: «Юлія Тимошенко, Камера № 260, куди ви мене розмістили, Лук'янівське СІЗО. Київ»

² Обвинувачена вона була Печерським районним судом у вчиненні злочину, передбаченого ст. 365 ч. 3 Кримінального кодексу України «Певлення влади або службових повноважень» (<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2341-14/page12>), саме через цей вирок і була ув'язнена в жовтні 2011 року.

6. Забело Т. Конфликты в политическом дискурсе, методы их анализа / Т. Забело // Вестник Московского государственного лингвистического университета. – 2011. – Вып. 619. – С. 74–81. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/konflikty-v-politicheskom-diskurse-metody-ih-analiza>.
7. Карасик В. Языковой круг: личность. Концепты, дискурс / В. Карасик. – М. : Гнозис, 2004. – 390 с.
8. Кононова Д. Вираження каузації у комунікативних ситуаціях офіційного та неофіційного спілкування : автореф. дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.14 «Германські мови» / Д. Кононова ; КНУ ім. Т. Шевченка. – К., 2010. – 21 с.
9. Конфликтология: Хрестоматия / сост. Н. Леонов. – 2-е изд., стер. – М. : МПСИ ; Воронеж : Изд-во НПЛ «МОЛОДЭК», 2003. – 304 с.
10. Коротич К. Комунікативні стратегії погрози та подолання страху в дискурсі української преси XX – XXI століть: мовні механізми впливу на реципієнта / К. Коротич // Вісник Львівського університету. – 2009. – Вип. 46. – Ч. 1. – С. 140–145.
11. Красных В. «Свой» среди «чужих»: миф или реальность? / В. Красных. – М. : ИТДГК «Гнозис», 2003. – 375 с.
12. Краснова М. Види конфліктів у діловому спілкуванні / М. Краснова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Педагогіка, соціальна робота». – 2013. – Вип. 26. – С. 108–111.
13. Матковська М. Способи реалізації інтенцій боротьби за владу в англomовному політичному дискурсі / М. Матковська // Наукові праці Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Серія «Філологічні науки». – Кам'янець-Подільський : Аксіома, 2012. – Вип. 30. – С. 192–195.
14. Рак О. Інтелектуально-конфліктний мотив уваги як психологічне явище вищого рівня комунікативного спілкування у процесі соціалізації / О. Рак // Актуальні проблеми психології. – Т. 1: Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія. – Вип. 40 / за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. – К. – Алчевськ : ЛАДО, 2014. – С. 170–174.
15. Сейранян М. Конфликтная личность как участник конфликтного дискурса / М. Сейранян // Вестник Волгоградского государственного университета. – 2014. – Вып. 2 (21). – С. 125–129. – Серия 2: Языкознание. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/konfliktnaya-lichnost-kak-uchastnik-konfliktного-diskursa>.
16. Тимошенко Ю. «Лист диктатору» / Ю. Тимошенко // Українська правда. – 26.12.2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravda.com.ua/columns/2011/12/26/6866980/>.
17. Чалдини Р. Новейшая психологическая энциклопедия. Законы и тайны поведения человека. Психологический атлас поведения человека / Р. Чалдини, Д. Кенрик, С. Нейберг. – СПб. : ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2008. – 575 с.
18. Чеберяк А. Особливості мовленнєвої агресії в інституціональному дискурсі (на матеріалі відкритого листа Ю. Тимошенко до В. Януковича «Лист диктатору») / А. Чеберяк // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Серія «Філологічна». – 2012. – Вип. 29. – С. 385–387.
19. Шалунова М. Тактики стратегии волеизъявления, выраженные междметными высказываниями / М. Шалунова // Вестник Иркутского государственного лингвистического университета. – 2013. – № 4 (25). – С. 295–298.