

РАЗДЕЛ 3. ЯЗЫК — ПОЛИТИКА — КУЛЬТУРА

Политическая лингвистика. 2023. № 4 (100).

Political Linguistics. 2023. No 4 (100).

УДК 811.111'42:811.111'38

ББК Ш143.21-51+Ш143.21-55

ГРНТИ 16.21.07; 16.21.51

Код ВАК 5.9.6

Олеся Викторовна Абыякая

Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М. А. Бонч-Бруевича, Санкт-Петербург, Россия, olesya_vik@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0003-0628-377X>

Дискурсивное конструирование понятия *negotiations* в англоязычной прессе

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена изучению репрезентации понятия «переговоры» в дискурсе англоязычной прессы. Данное понятие входит в **топос сотрудничества**, относится к тематико-ценностным акцентам современной медиаповестки. **Целью** работы является лингвокогнитивный анализ способов дискурсивного конструирования понятия *negotiations* в прессе, включающий построение сети когнитивных координат. Исследование выполнено на **материале** контекстов употребления лексем *negotiation / negotiations / to negotiate* в новостных и аналитических статьях из британских и американских печатных СМИ с февраля по ноябрь 2022 года.

В результате дискурсивного анализа понятия «переговоры» были выявлены релевантные координаты, которые можно разделить на три смысловых блока: 1) **цель (или предмет)** переговоров; 2) **характеристика переговоров с разных сторон** и 3) **стороны**. Как показал статистический анализ, экономика представляет собой главный предмет современных переговоров. Экстралингвистические причины обусловили выделение отдельного блока контекстов, связанных с вопросами **ядерного разоружения, войны и мирных соглашений**. В медиадискурсе приобретает значение **оценка** переговоров. Кроме того, к наиболее частотным в медиадискурсе относятся такие признаки, как **длительность и поведение сторон**.

Таким образом, было установлено, что в новостном дискурсе процесс переговоров описывается через сеть когнитивных координат. Наиболее представленными являются признаки переговоров по их **цели** (превалирует экономическая сфера), обозначению **сторон-участников** и **оценке результатов переговоров**. Данный набор характеристик переговоров является фрагментом языковой картины мира, формируемой и транслируемой англоязычными СМИ.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: журналистика, медиалингвистика, медиаповестка, СМИ, средства массовой информации, медиадискурс, медиатексты, новостной дискурс, английский язык, лингвокогнитивный анализ, дискурсивное конструирование, когнитивные координаты, переговоры, когнитивная лингвистика, язык СМИ, языковые средства, лексемы, британские СМИ, американские СМИ.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ: Абыякая Олеся Викторовна, кандидат филологических наук, доцент кафедры иностранных языков, Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М. А. Бонч-Бруевича; 193232, Россия, г. Санкт-Петербург, пр. Большевиков, д. 22, к. 1; email: olesya_vik@mail.ru.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: Абыякая, О. В. Дискурсивное конструирование понятия *negotiations* в англоязычной прессе / О. В. Абыякая. — Текст : непосредственный // Политическая лингвистика. — 2023. — № 4 (100). — С. 126–132.

Olesya V. Abyyakaya

Bonch-Bruevich Saint Petersburg State University of Telecommunications, Saint Petersburg, Russia, olesya_vik@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0003-0628-377X>

Discursive Construction of the Notion *Negotiations* in the English-Language Press

ABSTRACT. The article studies the representation of the notion “negotiations” in the discourse of the English-language press. This notion is a part of **the topos of cooperation** and belongs to the thematic and value-based accents of the modern media agenda. The **aim** of the investigation is to carry out a linguo-cognitive analysis of the means of discursive construction of the notion “negotiations” in the press, including the creation of a network of cognitive coordinates. The research was conducted on the material of the contexts containing the lexemes *negotiation / negotiations / to negotiate* in the news and analytical articles from the British and American print media from February to November 2022.

The discursive analysis of the notion “negotiations” has revealed relevant coordinates, which can be divided into three blocks of meaning: 1) **the purpose (or subject)** of negotiations; 2) **the characterization of negotiations from different aspects** and 3) **the parties**. As the statistical analysis has shown, the economy represents the main subject of modern negotiations. Extralinguistic reasons have predetermined a separate block of contexts related to issues of **nuclear disarmament and war and peace agreements**. In media discourse, the **evaluation** of negotiations becomes important. In addition, such features as **duration and the behavior of the parties** are among the most frequent in media discourse.

Thus, it was found that the negotiation process is described through a network of cognitive coordinates in the news discourse. The most represented are the characteristics of negotiations in terms of their **purpose** (the economic sphere prevails),

© Абыякая О. В., 2023

the designation of the *parties* involved and the *evaluation of the results of the negotiations*. This set of characteristics of negotiations is a fragment of the linguistic worldview, formed and transmitted by the English-language media.

KEYWORDS: journalism, media linguistics, media agenda, mass media, media discourse, media texts, news discourse, English language, linguocognitive analysis, discursive construction, cognitive coordinates, negotiations, cognitive linguistics, mass media language, language means, lexemes, British media, American media.

AUTHOR'S INFORMATION: Abyyakaya Olesya Viktorovna, Candidate of Philology, Associate Professor of Department of Foreign Languages, Bonch-Bruевич Saint Petersburg State University of Telecommunications, Saint Petersburg, Russia.

FOR CITATION: Abyyakaya O. V. (2023). Discursive Construction of the Notion *Negotiations* in the English-Language Press. In *Political Linguistics*. No 4 (100), pp. 126-132. (In Russ.).

ВВЕДЕНИЕ. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Значимость и роль переговоров в современном мире трудно переоценить.

Согласно словарному определению, *negotiation(s)* — это процесс обсуждения чего-либо с кем-либо с целью достижения с ним соглашения ('the process of discussing something with someone in order to reach an agreement with them' [<https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/negotiation>]).

Переговоры представляют собой неотъемлемую часть всех сфер человеческой жизни и деятельности: экономической, политической, социальной, культурной и т. д. «Переговоры с каждым годом все более проникают в коммуникативную деятельность социума и, так или иначе, оказывают влияние на его дискурсивное пространство» [Дебрян, Данилина 2014: 11]. Лингвокогнитивные исследования дискурса переговоров позволили выявить его конститутивные характеристики, определенные лингвокультурные особенности, а также речевые тактики и стратегии, позволяющие эффективно вести деловые переговоры [Дебрян, Данилина 2014; Окатов, Соловьев 2017; Путиловская 2021 и др.], определить роль личностного фактора в процессе политических переговоров [Чурикова 2011] и т. д. **Целью** же данной работы является исследование представления о переговорах, существующего в современном англоязычном новостном дискурсе.

СМИ являются одним из самых влиятельных медиаакторов [Белобородова, Землякова 2023], они создают «альтернативную медиареальность» [Амосова 2022], «медиакартину мира» [Тырыгина 2020: 112]. Исследователи отмечают высокий манипулятивный потенциал СМИ, возможности для информационного воздействия на аудиторию, формирования общественного мнения [Барсалай Рамирес 2021; Амосова 2022; Белугина, Рязанова 2020; Тырыгина 2020]. «СМИ как отражают существующий общественный интерес к темам, так и напрямую влияют на формирование медиаповестки, снижая интерес к теме или намеренно подогревая его. Роль СМИ возрастает в кризисные моменты

и переходные периоды» [Белобородова, Землякова 2023: 117]. Понятие *переговоры*, согласно тематической карте англоязычных СМИ 2022 г., разработанной К. В. Земляковой и А. В. Белобородовой, входит в *топос сотрудничества*, т. е. относится к тематико-ценностным акцентам современного новостного дискурса [там же: 124]. Особую важность переговоры приобретают в эпоху глобальных кризисов, так как позволяют урегулировать разногласия и избежать конфликтов. Все это определяет **актуальность** настоящего исследования.

Дискурсивный анализ предполагает, как пишет Ю. И. Плахотная, изучение дискурса в его взаимодействии с социальными и политическими процессами [Плахотная 2022: 69] и позволяет эксплицировать актуализируемые медиаакторами когнитивные элементы понятия, представить имплицитно выраженные смыслы [Гаврилова 2020: 87]. «В процессе дискурсивного конструирования мир актуализируется: переводится из состояния невидимости в состояние видимости» [Плотникова 2014: 42]. В нашем исследовании на основе комплексной методики проводится лингвокогнитивный анализ способов дискурсивного конструирования понятия *переговоры* в англоязычном новостном дискурсе, включающий построение сети когнитивных координат, которые можно использовать в качестве отправных точек при интерпретации фрагментов медиаполитического дискурса [Степанова, Кондратьева 2020]. Это позволяет, на наш взгляд, показать существующее представление о данном понятии в современных геополитических условиях. За отправную точку выделения понятийных характеристик переговорного процесса может быть взят вывод Т. С. Путиловской: «...результативность переговорного процесса зависит от совокупности поведенческих, языковых и речевых характеристик, определяющих особенности речевого поведения его участников» [Путиловская 2021: 168].

МАТЕРИАЛ ИССЛЕДОВАНИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ОПИСАНИЯ

В материал исследования вошли контексты из статей, посвященных вопросам об-

щественно-политической и экономической жизни. Анализ лексического окружения, сочетаемости лексем *negotiations / to negotiate* позволил очертить круг ситуаций, в которых употребляются данные единицы в настоящее время. «Выбрав свое окружение из всех возможных (дистрибуций), каждая лексическая единица возникает в речи в определенном контексте, вернее сказать, такое окружение для каждой единицы подбирает ей говорящий, исходя из целей высказывания, своего речевого намерения и целесообразности в ситуации» [Землякова 2016: 89]. В ходе исследования применялись следующие **приемы и методы**: прием направленной выборки материала из англоязычных газетных статей, описательный, метод когнитивного анализа, метод компонентного анализа, дистрибутивный метод, метод контекстуального анализа, а также прием количественных подсчетов. Дискурсивное конструирование позволяет выявить имплицитные смыслы, определить те характеристики рассматриваемого явления, которые актуализируются в первую очередь в англоязычных СМИ.

Алгоритм выделения дискурсивных координат понятия «переговоры» в современном англоязычном медиапространстве состоял из следующих действий: 1) выбрать контексты употребления лексем *negotiations / to negotiate* в британской и американской прессе за определенный период; 2) выявить актуализирующиеся дискурсивные признаки понятия «переговоры» на основе анализа семантики, синтагматических связей и прагматического компонента значения; 3) составить систему координат выявленных признаков; 4) интерпретировать полученные результаты; 5) сформулировать представление

о переговорах, существующее в современном англоязычном новостном дискурсе.

Исследование выполнено на **материале** выборки контекстов употребления лексем *negotiation / negotiations / to negotiate* в новостных и аналитических статьях из британских и американских печатных СМИ, относящихся к так называемой качественной прессе. В область источников вошли англоязычные издания «The Times», «The New York Times», «The Wall Street Journal», «Newsweek USA», «Newsweek International». Выбор данных газет в качестве главного источника материала обусловлен тем, что они имеют широкую читательскую аудиторию и отражают актуальную повестку. Период выборки — с февраля по ноябрь 2022 г. Всего просмотрена 191 статья, вычленено 404 контекста с единицами *negotiation / negotiations / to negotiate*. Замечено, что употребления *negotiation / negotiations / to negotiate* тематически являются репрезентантами экономической и политической повестки.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Распределение понятийных координат может быть измерено статистическим методом. Мы выявили 3 блока характеристик, которые описывают представление о переговорах, существующее в современном англоязычном новостном дискурсе.

Характеристики переговоров в новостном пространстве зарубежных СМИ представлены в таблице 1.

Для наглядности соотношение характеристик переговоров в дискурсе СМИ графически представлено на рис. 1.

Таблица 1

Характеристики переговоров — дискурсивные признаки

Понятийные координаты		Кол-во контекстов	% от общего числа в выборке
1. Цель (или предмет) переговоров	экономическая сфера	68	17
	общественно-политическая сфера	50	12
	военная сфера	56	14
2. Характеристика переговоров с разных сторон	процедурность	20	5
	длительность	18	4,5
	формальность	4	1
	интенсивность	6	1,5
	поведение сторон	18	4,5
	оценка результатов	46	11,5
	соотнесенность с реальностью	8	2
3. Стороны	субъект (сторона 1, сторона 2)	94	23
	третьи стороны	16	4
Итого контекстов		404	100

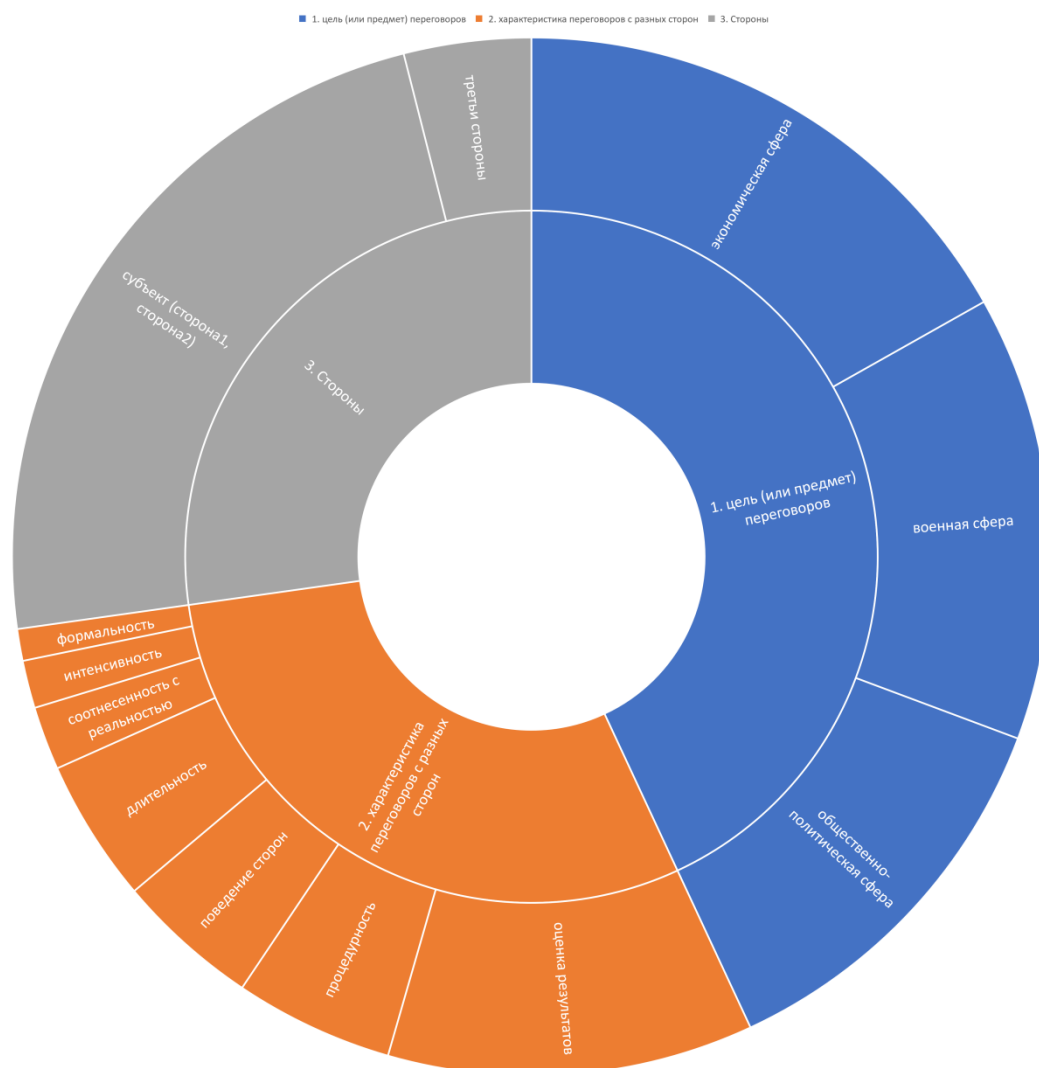


Рис. 1. Графическое изображение соотношения характеристик переговоров в дискурсе СМИ

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

В результате семантического анализа контекстов употребления понятия «переговоры» были выявлены релевантные координаты, призм, через которые реализуется понятие переговоров именно в медиадискурсе. Такими координатами являются следующие:

1) **цель (или предмет)** переговоров (экономические, политические и др.);

2) **характеристика переговоров с разных сторон** (по признаку процедуры проведения, по длительности, по признаку формальности, по интенсивности, по поведению сторон, по оценке, по оценке результатов (исхода) переговоров, по соотнесенности с реальностью);

3) **стороны** (кто ведет переговоры, с кем, третья сторона и ее заинтересованность).

1. Дискурсивные признаки, актуализирующие значение **цели/предмета переговоров**, относятся к трем основным понятийным

сферам, которые отражают ключевые аспекты современной повестки: *экономическая сфера, общественно-политическая сфера, военная сфера*. Нами было выявлено преобладание контекстов из финансовой понятийной сферы.

● К *экономической сфере* мы отнесли те контексты (общим числом 68), в которых предметом или целью переговоров является контракт/подписание контракта (*contract negotiations*), сделка/торговая сделка/заключение сделки (*to negotiate a deal, negotiated a deal with Australia*), цена/стоимость/понижение стоимости (*negotiations on price, to negotiate a lower price, to negotiate a very competitive price for all our clients*), плата/оплата/денежный сбор (*pay negotiations, negotiations to raise salaries that have been frozen for seven years*), слияние компаний (*negotiations about the merger*), ослабление западных санкций (*to negotiate the easing of western sanctions*), а также поставки газа/топлива:

Negotiations were under way to increase the supply of gas from Algeria to France by up to 50 per cent to compensate for the loss of the fuel from Russia

Как показывает статистический анализ, экономика представляет собой главный предмет современных переговоров (17 % от всех контекстов и 39 % от тех контекстов, в которых актуализируется значение цели или предмета переговоров).

- *Экстралингвистические причины*, события, происходящие в мире в наши дни, обусловили выделение отдельного блока контекстов, связанных с вопросами ядерного разоружения, войны и мирных соглашений (56 контекстов). Контексты, в которых актуализируются данные признаки, составляют 14 % от общего числа: *nuclear negotiations, to negotiate over its nuclear program, denuclearization negotiations, peace negotiations, ceasefire negotiations, negotiations to end the war, to negotiate on the capitulation of Ukraine to Russia, negotiate to restore the rest of Ukraine's territorial integrity, negotiations with Russia over the fate of occupied Donetsk and Lugansk, to negotiate the release of their citizens, negotiations to free the prisoners, secretive negotiations about a possible exchange of prisoners.*

- *Общественно-политическая сфера*: 12 % контекстов, в которых актуализируется значение «цель/предмет переговоров», связан с политической, законотворческой и социальной деятельностью человека. В ходе переговоров речь идет о выборах (*forced to negotiate every parliamentary vote with MPs outside the party, encourage negotiations between Mr. Maduro and the opposition to set a timeline for presidential elections*), о запуске прямых рейсов между странами (*to negotiate direct flights to the United Arab Emirates and Qatar*), об объединении людей (*to negotiate to bring people together*), о выходе Великобритании из Евросоюза (*Brexit negotiations*), о принятии законов, программ, подписании соглашений, следовании политике (*the new bill was negotiated, to negotiate agreement with union, negotiations to finalise the arrangement, negotiations on the common agricultural policy, to negotiate with opposition parties in order to push through his programme*) и т. д.

Таким образом, в современной англоязычной прессе внимание уделяется в первую очередь переговорам, так или иначе связанным с экономическими интересами сторон-участников, на втором же месте — вопросы ядерных вооружений (ядерного разоружения), мирных соглашений, прекращения огня, военных конфликтов и судьбы людей, в них вовлеченных (пленных и мирных жителей)

2. Переговоры могут характеризоваться с разных сторон: по признаку процедуры проведения (*direct negotiations, exclusive negotiations, advanced negotiations, transatlantic negotiations, secretive negotiations*), по длительности (*continuing negotiations, round of negotiations, during negotiations, period of negotiations, lengthy negotiations, to negotiate ...over the course of two years, eight rounds of frantic negotiations later, more than a year of negotiations, after the collapse of nine months of negotiations*), по признаку формальности (*informal negotiations, formal negotiations*), по интенсивности (*frantic negotiations, intense negotiations*), по поведению сторон (*employers could "negotiate freely", to negotiate in good faith*), по оценке процесса и результатов (исхода) переговоров (*serious negotiations, difficult negotiations, negotiations now at an impasse, because of the snags in the negotiations, negotiations have been stalled*), по соответствию с реальностью (*potential negotiations, recent negotiations, future negotiations*).

В медиадискурсе приобретает значение прежде всего оценка переговоров: как именно проходит сам процесс, есть ли какие-то трудности при их проведении, достигнуты ли цели переговоров, либо же они зашли в тупик, провалились и т. д.

- Заминки, задержки в переговорах / переговоры в тупике (неуспешные переговоры) / переговоры чреваты дипломатическими ловушками:

...they say the companies are likely to fall behind their original timeline because of the snags in the negotiations.

With nuclear negotiations now at an impasse, the Ukraine war gives Mr. Khamenei a chance to pursue something he has advocated for years...

Although the two sides reached a preliminary deal in March, negotiations have been stalled over the final wording in the document ever since.

If negotiations break down and the E.U. bars Facebook from transferring the data of European citizens out of the E.U...

And the negotiations to reach them are fraught with diplomatic pitfalls; it requires getting Russians and Ukrainians to work through complex logistical issues together and agree on something, which at the moment is not easy.

Those negotiations are difficult.

Следует отметить редкость эксплицитно выраженной позитивной оценки переговоров: *a breakthrough in negotiations on Wednesday night.*

Кроме того, количественно-статистический анализ наряду с оценкой переговоров позволил выделить такие признаки, как

длительность и поведение сторон, являющиеся наиболее частотными в медиадискурсе.

Значение переговоров как процесса, зачастую довольно длительного, вербализуется такими единицами, как *continuing negotiations*, *round of negotiations*, *during negotiations*, *period of negotiations*. Может указываться и конкретное время, в течение которого переговоры длятся (*more than a year of negotiations*, *after the collapse of nine months of negotiations*, etc.). Поведение же сторон-участников переговоров должно быть достойным и свободным (*employers could "negotiate freely", to negotiate in good faith*). Именно эти характеристики являются самыми частотными.

Ср.: "Let us never negotiate out of fear. But let us never fear to negotiate."

3. Стороны-участники переговоров.

Сторонами, которые принимают участие в переговорах/ведут переговоры, вовлечены в переговоры и т. д. (*to lead, to hold, to be in charge of negotiations, to be involved in negotiations, to be part of negotiations*), могут быть государственные органы, учреждения, люди (представители бизнеса, частные лица, политические деятели, чиновники), страны: *employers, both sides, Mr. Josephson, Mr. Zelensky, Britain, with Putin, with Zelensky, with the devil, with the Nazi, with Jeanette Nieman, 47, an upmarket toymaker, with former Russian comrades, with the NHS, with Denmark, with Washington, with the EU, with terrorists*.

Среди наименований субъектов переговоров следует отметить метафорическое наименование:

The devil in the Kremlin was prepared to negotiate with Zelensky on just one thing — the capitulation of Ukraine to Russia.

Переговоры часто ведутся от чьего-либо имени (от имени потребителей, конкретных людей и пр.): *to negotiate the export licences for antique weapons on Clode's behalf; negotiate prices on behalf of consumers; Mr. Josephson negotiated on behalf of an astounding array of personalities*.

В англоязычном медиадискурсе актуализируется также указание на «третью» сторону, которая может либо способствовать переговорам (*encourage negotiations*), либо с применением силы заставить участников сесть за стол переговоров (*push, force encourage negotiations*):

The Biden administration says it is working to encourage negotiations between Mr. Maduro and the opposition...

Ms. Le Pen believes Ukraine has no chance of winning the war against Russia and that the West should push Mr. Zelensky to negotiate with Mr. Putin.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное описание когнитивных координат массмедийного дискурса, построенного вокруг такого актуального понятия, как *negotiations*, привело к следующим выводам.

Понятие *negotiations* представляет собой важную обсуждаемую в новостях тему, и данному феномену приписываются разносторонние характеристики. Современная геополитическая ситуация определяет как никогда необходимость переговоров в качестве альтернативы конфликтам, а также критическое отношение к СМИ в условиях информационных войн. Мы установили, что в новостном дискурсе процесс переговоров описывается через набор дискурсивных признаков. Наиболее представленными являются признаки переговоров по их **цели** (превалирует экономическая сфера), обозначению **сторон-участников** и **оценке результатов переговоров**.

Данный набор характеристик переговоров является фрагментом языковой картины мира, формируемой и транслируемой англоязычными СМИ.

Полученные практические результаты вносят вклад в разностороннее описание политической действительности через интерпретацию составляющих ее понятий. Продемонстрированная процедура анализа может применяться для описания смежных явлений, таких как *санкции, конфликт, кризис*, и изучения их репрезентации в дискурсе СМИ в синхроническом и диахроническом аспектах.

В перспективе исследования представляется важным детально изучить концептуальные признаки переговоров, в частности аксиологические характеристики данного концепта, поскольку оценки описываемого явления определяются интересами заказчика медиадискурса.

Актуальным также представляется сопоставление полученных данных с представлением о переговорах в русскоязычных новостных источниках того же периода.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Амосова, Т. В. Лингвистические технологии дискредитации в медиаповестке англоязычных СМИ (на примере публикаций о российском спорте) / Т. В. Амосова. — Текст : непосредственный // Политическая лингвистика. — 2022. — № 5 (95). — С. 97–103. — DOI: 10.26170/1999-2629_2022_05_09.
2. Барселей Рамирес, Я. Дискурсивное конструирование текущих российско-кубинских отношений в онлайн-материалах кубинского информационного агентства «Пренса Латина» ("PL") / Я. Барселей Рамирес. — Текст : непосредственный // Филологические науки. Вопросы теории и практики. — 2021. — Т. 14, № 1. — С. 147–153. — DOI: 10.30853/phil201030.
3. Белобородова, А. В. Тематическая карта политической медиаповестки: контент-анализ заголовков англо-

американской прессы / А. В. Белобородова, К. В. Землякова. — Текст : непосредственный // Политическая лингвистика. — 2023. — № 2 (98). — С. 116–127. — DOI: 10.26170/1999-2629_2023_02_13.

4. Белугина, Н. Б. Технологии конструирования виртуальной политической реальности: дискурсивные практики противоборства на примере СМИ России и США / Н. Б. Белугина, Л. В. Рязанова. — Текст : непосредственный // Известия Тульского государственного университета. Гуманитарные науки. — 2020. — № 4. — С. 15–28.

5. Болотнова, Н. С. Методики смыслового и лингвопрагматического анализа медиатекста / Н. С. Болотнова. — Москва : Флинта, 2019. — 156 с. — Текст : непосредственный.

6. Гаврилова, М. В. Дискурсивное конструирование понятия «президент» в русском политическом дискурсе / М. В. Гаврилова. — Текст : непосредственный // Политическая наука. — 2020. — № 2. — С. 87–109. — DOI: 10.31249/poln/2020.02.04.

7. Дебриан, Е. А. Лингвистические особенности дискурса переговоров в англоязычной деловой коммуникации / Е. А. Дебриан, Ю. С. Данилина. — Текст : непосредственный // Наука о человеке: гуманитарные исследования. — 2014. — № 2. — С. 197–204.

8. Добросклонская, Т. Г. Медиалингвистика: теория, методы, направления : моногр. / Т. Г. Добросклонская. — Москва : КДУ, 2020. — 180 с. — Текст : непосредственный.

9. Землякова, К. В. Коллокации как механизм моделирования высказывания (на материале русского и английского языков) / К. В. Землякова. — Текст : непосредственный // Филологические науки. Вопросы теории и практики. — 2016. — № 6-3 (60). — С. 88–91.

10. Окатов, А. В. Переговоры как вид деловой коммуникации / А. В. Окатов, Д. А. Соловьев. — Текст : непосредственный // Вестник Тамбовского университета. Серия: Общественные науки. — 2017. — № 4 (12). — С. 58–66.

11. Плахотная, Ю. И. Прагматика глобализма в англоязычном политическом дискурсе / Ю. И. Плахотная. — Текст : непосредственный // Политическая лингвистика. — 2022. — № 6 (96). — С. 69–79. — DOI: 10.26170/1999-2629_2022_06_08.

12. Плотникова, С. Н. Дискурсивное конструирование как теоретическое понятие / С. Н. Плотникова. — Текст : непосредственный // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. — 2014. — № 5 (90). — С. 41–46.

13. Путиловская, Т. С. Лингвокультурные особенности деловых переговоров / Т. С. Путиловская. — Текст : непосредственный // Современное педагогическое образование. — 2021. — № 1. — С. 168–173.

14. Степанова, М. А. Поздравительная речь в медиapolитическом дискурсе: интерпретация когнитивных координат / М. А. Степанова, В. Б. Кондратьева. — Текст : непосредственный // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. — 2020. — № 1(144). — С. 147–152.

15. Тырыгина, В. А. Дискурсивное конструирование актуальных событий в российских и англоязычных медиа в свете лингвистической безопасности / В. А. Тырыгина. — Текст : непосредственный // Вестник Нижегородского государственного лингвистического университета им. Н. А. Добролюбова. — 2020. — Special Issue. — С. 111–126. — DOI: 10.47388/2072-3490/lunn2020-si-111-126.

16. Чурикова, А. Е. Личностный стиль ведения переговоров российского премьер-министра В. В. Путина / А. Е. Чурикова. — Текст : электронный // Политэкс. — 2011. — Т. 7. — № 1. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/lichnostnyy-stil-vedeniya-peregovorov-rossiyskogo-premier-ministra-v-v-putina.pdf> (дата обращения: 20.06.2023).

REFERENCES

1. Amosova, T. V. (2022). Lingvisticheskie tekhnologii diskreditatsii v mediapovestke angloyazychnykh SMI (na primere publikatsiy o rossiyskom sporte) [Linguistic technologies of discrediting on the agenda of the English language mass media (on the example of publications about the Russian sports)]. *Political Linguistics*, 5 (95), 97–103. (In Russ.). DOI: 10.26170/1999-2629_2022_05_09.

2. Barcelay Ramírez, Yarleisy (2021). Diskursivnoe konstruirovaniye tekushchikh rossiysko-kubinskikh otnosheniy v onlayn-materialakh kubinskogo informatsionnogo agentstva “Prensa Latina” (“PL”) [Discursive Modelling of the Current Russian-Cuban Relations in News Media Texts of the Cuban News Agency “Prensa Latina” (“PL”)]. *Philology. Theory and practice*, 14(1), 147–153. (In Russ.). DOI: 10.30853/phil201030.

3. Beloborodova, A. V. & Zemlyakova, K. V. (2023). Tematicheskaya karta politicheskoy mediapovestki: kontent-analiz zagolovkov anglo-amerikanskoy pressy [A Thematic Map of the Political Media Agenda: Content Analysis of Headlines from the English and American Press]. *Political Linguistics*, 2(98), 116–127. (In Russ.). DOI: 10.26170/1999-2629_2023_02_13.

4. Belugina, N. B. & Ryazanova, L. V. (2020). Tekhnologii konstruirovaniya virtual'noy politicheskoy real'nosti: diskursivnye praktiki protivoborstva na primere SMI Rossii i SShA [Virtual Political Reality Construction Technologies: Discursive Practices Of Information Warfare On the Example Of The Russian And US Media]. *Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Gumanitarnye nauki*, 4, 15–28. (In Russ.)

5. Bolotnova, N. S. (2019). *Metodiki smyslovogo i lingvopragmaticheskogo analiza mediakstka* [Methods of semantic and linguopragmatic analysis of media texts]. Moscow: Flinta. (In Russ.)

6. Gavrilova, M. V. (2020). Diskursivnoe konstruirovaniye ponyatiya “president” v russkom politicheskome diskurse [Discursive Construction of the Concept “President” in Russian Political Discourse]. *Political Science*, 2, 87–109. (In Russ.). DOI: 10.31249/poln/2020.02.04.

7. Debriyan, E. A. & Danilina, Y. S. (2014). Lingvisticheskie osobennosti diskursa peregovorov v angloyazychnoy delovoy kommunikatsii [Linguistic Features Of Negotiation Business Discourse]. *Human Science: Humanitarian Studies*, 2, 197–204. (In Russ.)

8. Dobrosklonskaya, T. G. (2020). *Medialinguistics: theory, methods, and directions* [Monograph]. Moscow: KDU, 180 p. (In Russ.)

9. Zemlyakova, K. V. (2016). Kollokatsii kak mekhanizm modelirovaniya vyskazyvaniya (na materiale russkogo i angliyskogo yazykov) [Collocations as a Mechanism of Statements Modeling utterance (by the material of Russian and English)]. *Philology. Theory and practice*, 6–3 (60), 88–91. (In Russ.)

10. Okatov, A. V. & Solovev, D. A. (2017). Peregovory kak vid delovoy kommunikatsii [Negotiations as a Form of Business Communication]. *Tamov University Review. Series Social Sciences*, 4 (12), 58–66. (In Russ.)

11. Plakhotnaya, Y. I. (2022). Pragmatika globalizma v angloyazychnom politicheskom diskurse [Pragmatics of Globalism in English-Language Political Discourse]. *Political Linguistics*, 6 (96), 69–79. (In Russ.). DOI: 10.26170/1999-2629_2022_06_08.

12. Plotnikova, S. N. (2014). Diskursivnoe konstruirovaniye kak teoreticheskoe ponyatie [Discursive Construction as a Theoretical Concept]. *Izvestia of the Volgograd State Pedagogical University*, 5(90), 41–46. (In Russ.)

13. Putilovskaya, T. S. (2021). Linvokul'turnye osobennosti delovykh peregovorov [Linguistic and Cultural Peculiarities of Business Negotiations]. *Modern pedagogical education*, 1, 168–173. (In Russ.)

14. Stepanova, M. A. & Kondratieva, V. B. (2020). Pozdravitel'naya rech' v mediapoliticheskom diskurse: interpretatsiya kognitivnykh koordinat [Congratulatory speech in media political discourse: interpretation of cognitive coordinates]. *Izvestia of the Volgograd State Pedagogical University*, 1(144), 147–152. (In Russ.)

15. Tyrygina, V. A. (2020). Diskursivnoe konstruirovaniye aktual'nykh sobyitiy v rossiyskikh i angloyazychnykh media v svete lingvisticheskoy bezopasnosti [Discursive Construal of Current Events in Russian and English Language Media in the Light of Linguistic Security]. *Nizhny Novgorod Linguistics University Bulletin, Sp.*, 111–126. (In Russ.). DOI: 10.47388/2072-3490/lunn2020-si-111-126.

16. Churikova, A. E. (2011). Lichnostnyy stil' vedeniya peregovorov rossiyskogo prem'er-ministra V. V. Putina [Personal style of negotiation of the Russian Prime Minister V. V. Putin]. *Politex*, 7(1). Retrieved June 20, 2023, from <https://cyberleninka.ru/article/n/lichnostnyy-stil-vedeniya-peregovorov-rossiyskogo-premier-ministra-v-v-putina.pdf> (In Russ.)