

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САМАРСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ АКАДЕМИКА С.П. КОРОЛЕВА»  
(САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Рекомендовано редакционно-издательским советом федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева» в качестве методических рекомендаций для обучающихся Самарского университета по основной образовательной программе высшего образования по направлению подготовки 45.04.01 Филология

Составитель *Н.А. Чернявская*

САМАРА  
Издательство Самарского университета  
2023

УДК 811.161.1

ББК 81я7

Составитель *Н.А. Чернявская*

Рецензент д-р филол. наук Е. С. Шевченко

**Современные технологии речевого воздействия:** методические рекомендации / сост. *Н. А. Чернявская*. – Самара: Издательство Самарского университета, 2023. – 16 с.

Методические рекомендации по дисциплине «Современные технологии речевого воздействия» содержат тематические планы занятий, вопросы, аналитические задания и литературу по изучаемой теме.

Предназначены для обучающихся по направлению подготовки 45.04.01 Филология (профиль «Русский язык и коммуникация в профессиональной сфере»).

Подготовлены на кафедре русского языка и массовой коммуникации.

УДК 811.161.1

ББК 81я7

## ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

### Тема 1. Воздействие и влияние в лингвистике и психологии

#### *Вопросы и задания по теме*

1. Как понимается воздействие в лингвистике и психологии?
2. Как соотносятся термины *воздействие* и *влияние*, *речевое воздействие* и *психологическое воздействие*?
3. Какова структура воздействующего речевого акта?
4. Чем определяется коммуникативно-личностный потенциал субъекта воздействия? Какие типы личного влияния вы знаете?
5. Охарактеризуйте социально-психологические особенности человеческой личности, которые позволяют воздействовать на нее.
6. Какие особенности языковых знаков предопределяют их использование в качестве инструмента воздействия?
7. Какие потребности актуализированы в рекламных слоганах:
  - 1) *UAZ Patriot. Верный. Надежный. Друг.*
  - 2) *Genius iRu. Компьютер для всех, кто думает по-русски.*
  - 3) *Samay. Неотразимое искусство обольщения!*
  - 4) *Hyundai Accent. Движение, опережающее мысль.*
  - 5) *Absolut bio. Избавляет от бактерий и не сушит кожу!*
  - 6) *Индустрия рекламы. Рецепт успешного бизнеса.*
  - 7) *Юридическая компания Спекто: Профессиональный подход – взвешенное решение.*
  - 8) *Тушь для ресниц L'Oreal. Взгляд, который убивает.*
  - 9) *Kaiser. Немецкое качество по разумной цене!*
  - 10) *Rover 75. Рожденный аристократом.*
  - 11) *Удивительный Китай. Путешествие в прошлое и будущее.*
  - 12) *Бинбанк. И последние станут первыми!*
  - 13) *КАМАЗ. Танки грязи не боятся!*
  - 14) *С нами как за каменной стеной!*
  - 15) *Ново-Пассит. Сильнее стресса.*
  - 16) *Альфа-банк. С каждым клиентом мы находим общий язык.*
  - 17) *Новый очевидец. Журнал для тех, кто не спешит ставить точку.*

#### **Литература**

1. Дзялошинский И.М. Коммуникативное воздействие: мишени, стратегии, технологии. М., 2012.

2. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. СПб., 2012.

3. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погорьша В.М. Межличностное общение. СПб., 2001.

4. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком. М., 2008.

5. Шелестюк Е.В. Речевое воздействие. М., 2014.

## **Тема 2. Способы речевого воздействия**

### ***Вопросы и задания по теме***

1. Какие способы речевого воздействия вам известны? Дайте краткую характеристику каждого способа. Какие факторы влияют на их эффективность?

2. Какой или какие способы речевого воздействия применяются наиболее часто? В каких сферах? С чем это связано?

3. Какие способы воздействия выделяет К. Прайор? Как они соотносятся с системой традиционно выделяемых способов? Охарактеризуйте каждый способ, приведите примеры их успешной или неуспешной реализации.

4. На каких принципах основана теория подкрепления? Прокомментируйте споры относительно ее этичности.

5. Как соотносятся теория подкрепления К. Прайора и теория мотивации Б. Скиннера?

6. Какие способы воздействия и почему предпочитает использовать: а) невротик; б) амбициозная личность; в) уверенный человек; г) неуверенный человек; д) ленивый человек; е) руководитель; ж) подчиненный.

### **Литература**

1. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. СПб., 2012.

2. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погорьша В.М. Межличностное общение. СПб., 2001.

3. Прайор К. Не рычите на собаку. М., 2022.
4. Скиннер Б.Ф. По ту сторону свободы и достоинства. М., 2015.

### **Тема 3. Убеждение и внушение как способы воздействия**

#### ***Вопросы и задания по теме***

1. Охарактеризуйте модели убеждения У. МакГайра, К. Ховланда, Х. Келмана, М. Фишбейна и И. Айзена.
2. Каковы принципы убеждающей коммуникации?
3. Опишите корректные и некорректные приемы убеждения.
4. Какие техники контраргументации и конструктивной критики вам известны?
5. В чем отличие понятий *внушение* и *суггестия*? Каковы причины внушаемости?
6. Расскажите о специфике воздействия посредством убеждения и внушения в рекламе, политике, коммерческой сфере, медицинской практике, в процессах воспитания и образования.
7. О каких особенностях оценки как инструмента воздействия свидетельствуют следующие высказывания:
  - 1) *Я побегу, а то инквизитор гневается, когда мы на утреннюю пытку опаздываем* (т/с «Интерны»).
  - 2) *Концерт можно было бы назвать удачным, если б не нелепые прыжки дирижера* (И).
  - 3) *Пост мэра занял послушный и легко управляемый Маслов* (И).
  - 4) *Посмотрите на это, миссис Хадсон. Тишина, спокойствие, умиротворение... Разве это не отвратительно?* (А. Конан Дойл).
  - 5) *Елена, вы такая народная, такая приземленная, такая настоящая!* (И).
  - 6) *Драться, конечно, плохо. А все-таки смелый какой, мерзавец! Ниже на две головы, а пошел в наступление, решился!* (А. Алексин).
  - 7) *Она пьет как лошадь, но остается трезвой и даже сообщает еще лучшие* (РР).
  - 8) *Она натуральная стерва* (РР).
  - 9) *Я до сих пор боюсь к этой чудо-технике подступиться* (РР).

10) *А папашку твоего героического видеть приходилось. На фронте он, правда, не воевал, но шнифер был знаменитый. Громил сейфы, будто косточки из компота* (А. и Г. Вайнеры).

### **Литература**

1. Герасимова И.А. Введение в теорию и практику аргументации. М., 2012.

2. Дзялошинский И.М. Коммуникативное воздействие: мишени, стратегии, технологии. М., 2012.

3. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. СПб., 2001.

4. Пантыкина М.И. Теория и практика аргументации. Тольятти, 2014.

## **Тема 4. Принуждение и нападение как способы воздействия**

### ***Вопросы и задания по теме***

1. Какие способы воздействия относят к нецивилизованным?
2. Что понимается под принуждением? Какие формы принуждения вы знаете? В каких сферах эффективен этот способ?
3. Что такое нападение? Опишите виды речевого нападения.
4. Какие типы личностей склонны к применению принуждения или нападения?
5. Какие речевые тактики целесообразно применять объекту принуждения или нападения, чтобы избежать конфликта?
6. Каков механизм разрешения конфликтной ситуации с участием субъекта принуждения или нападения с позиций трансактного анализа Э. Берна?
7. Опишите ситуации, в которых могут звучать следующие конфликтогенные высказывания. Определите способ воздействия и его инструменты. Предложите варианты реагирования.

*1) Ты не видишь – я занят! 2) Что за вид? Надела все лучшее сразу? 3) Завидуйте молча! 4) Вернитесь в свою палату. 5) А глаза*

опять расфокусированы. Невозможно смотреть на этот коровий взгляд. 6) Ты живешь в параше! 7) Вы у родителей на шее сидите! 8) А как у нас с научной этикой? 9) Как можно быть таким безграмотным? 10) Чего ты всем в нос тычешь своими дипломами? 11) Ради ипотеки ты в ярмарочного петрушку нарядишься. 12) Очередной бред от бездарности. 12) Ну какая ты актриса? Ты только кривляться можешь. 13) Тебе и армия психологов не поможет. 14) Вы все лето отдыхали, а теперь спохватились! 15) Она русского языка не понимает. 16) Надо же, как ты поправилась. 17) Закрой рот! 18) Ты круглые сутки играешь, хоть бы уроками занялся! 19) Совсем страх потерял? 20) Будешь сам зарабатывать, тогда и рассуждай. 21) Сколько можно ныть? 22) Тебе ни один секрет доверить нельзя – все разболтаешь.

### **Литература**

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. М., 2014.
2. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. СПб., 2012.
3. Пожарская А.М. Речевая самооборона. СПб., 2022.
4. Шелестюк Е.В. Речевое воздействие: онтология и методология исследования. М., 2014.

## **Тема 5. Манипуляция как способ воздействия**

### ***Вопросы и задания по теме***

1. На основе анализа разных определений манипуляции выявите ее основные признаки и охарактеризуйте составляющие манипулятивной стратегии. Насколько правомерно отождествление понятий *обман* и *манипуляция*, *лесть* и *манипуляция*, *просьба* и *манипуляция*, *уговоры* и *манипуляция*, *провокация* и *манипуляция*?

2. Какие факторы обеспечивают возможность манипулирования индивидуальным и массовым сознанием?

3. Установите, какие манипулятивные технологии использованы в следующих высказываниях:

1) *Только мы предлагаем вам посуду из благородной стали. Она не вступает в реакцию с пищей, поэтому в ней сохраняются все витамины и минералы* (КР). 2) *Поваренная соль исчезнет с прилавков магазинов* (И). 3) *Автомобилисты Самары смогут ездить в общественном транспорте бесплатно* (И). 4) *Только у нас цены назначает покупатель* (КР). 5) *Чернышев ушел из офиса последним. Утром сотрудники компании обнаружили пропажу сканера* (И). 6) *Что заставило столь высоких чиновников закрыть глаза на нарушения закона, трудно сказать* (И). 7) *Войны в Ираке и Афганистане США вели за контроль над сырьевыми ресурсами этих государств* (И). 8) *Развитие региона – успех каждого!* (ПР). 9) *Безопасность общества, семьи, личности будет гарантирована. Вор сядет в тюрьму* (ПР). 10) *Аптеки требуют от производителей деньги на обучение их персонала, мол, фармацевт должен знать нюансы препарата. Никакого дополнительного обучения фармацевты не проходят. Директор аптеки просто кладет эти деньги себе в карман* (И). 11) *Власть должна организовать реальный диалог с оппозицией, реанимировать обратную связь с народом и развивать навыки публичной политики* (И). 12) *В допинг-пробе фигуристки обнаружено вещество растительного происхождения* (И). 13) *А как насчет благодарности?* (ПР).

### **Литература**

1. Баранов А.Н. Приемы речевого воздействия как объект исследования лингвистической экспертизы текста // Баранов А.Н. Лингвистическая экспертиза текста. М., 2012. С. 174-298.

2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. СПб., 2003.

3. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием. М., 2015.

4. Копнина Г.А. Речевое манипулирование. М., 2012.

5. Соловей В.Д. Абсолютное оружие. Основы психологической войны и медиаманипулирования. М., 2015.

6. Степанов В.Н. Провоцирование в социальной и массовой коммуникации. СПб., 2008.

## **Тема 6. Методы и приемы скрытого речевого воздействия**

### ***Вопросы и задания по теме***

1. Какие языковые средства можно квалифицировать как механизмы вариативной интерпретации действительности?

2. Назовите приемы скрытого речевого воздействия. Опишите такие приемы, как *навязывание пресуппозиции* и *импликатура*.

3. Какие приемы целенаправленного преобразования информации в масс-медиа вы знаете?

4. Охарактеризуйте паралогические приемы воздействия.

5. Сформируйте корпус высказываний из сети Интернет, демонстрирующих разные способы и техники речевого воздействия.

6. Определите, какие языковые и речевые приемы воздействия используются в следующих высказываниях:

- 1) *«Вы ошиблись номером», – ответил знакомый голос (И).*
- 2) *Я встретил родственную душу. А она – нет (И).*
- 3) *Если вы спорите с идиотом, – значит, он занимается тем же (М. Жванецкий).*
- 4) *Продаю парашют: никогда не открывался, слегка замят-нан (И).*
- 5) *Попробуй суп, не бойся – есть лекарства (Н. Хозяинова).*
- 6) *Люди редко хотят жениться. Люди куда чаще хотят замуж (И).*
- 7) *Новогодние елки кишат опасными паразитами (И).*
- 8) *Мы не продаем услуги, мы помогаем Вашим мечтам сбыться! (КР).*
- 9) *Для прорыва в новое качество нужен гибкий ресурс мобилизации цивилизационного потенциала единения (И.В. Шапошникова).*
- 10) *Господин Енгибарян сознался, что одна олигархическая дочь показалась ему реальной красавицей. Но олигархическая кровиночка, по словам ее же родителей, сама кому угодно выключ-*

*ет и глаза, и печень (Б. Рынска). 11) Хорошее дело браком не назовут. 12) - От доброты и ласки всё расцветает! - Распускается, милочка, распускается (М. Дымов). 13) - Слышали, Бузова развелась! - А она что, развивалась? (КВН). 14) Когда все крысы убежали, корабль перестал тонуть (В. Вишневский). 15) Посол Украины назвал канцлера ФРГ Шольца обиженной ливерной колбасой (И). 16) С женщиной спорить что свинью стричь: шерсти нет, а визгу много. 17) Бабушка пообещала, что если я сделаю ошибку, то она меня так ошибет, что люди будут ошибаться, принимая меня за человека (П. Санаев). 18) - Костя, сделай, пожалуйста, розочки из редиски! - Вера, разве я похож на фокусника? (т/с «Воронины»). 19) У вас есть враги, у нас есть цемент (КР). 20) Спасибо в карман не положишь / на хлеб не намажешь (РР). 21) Да все понятно, не продолжай (РР). 22) Чем ближе узнаю людей, тем больше нравятся собаки (Г. Гейне). 23) Единственной гостьей, подходящей к стилю сумрачной галереи Церетели, была «бровеносица в потемках» – балерина Анастасия Волочкова. В этот раз она смягчила inferнальный размах бровей ангельскими белыми перышками (Б. Рынска). 24) Подали узлом завязанную стерлядь. В углублении узла гнездились мелкие грибки. Спутник госпожи Буратаевой, орудуя вилкой, как пикой, правой рукой накалывал эти грибы и порывисто закидывал их в полость рта, как баскетбольный мяч в корзину (Б. Рынска).*

### **Литература**

1. Баранов А.Н., Паршин П.Б. Языковые механизмы вариативной интерпретации действительности как средство воздействия на сознание // Роль языка в средствах массовой коммуникации. М., 1998. С. 100-143.

2. Баранов А.Н. Приемы речевого воздействия как объект исследования лингвистической экспертизы текста // Баранов А.Н. Лингвистическая экспертиза текста. М., 2012. С.174-298.

3. Дементьев В.В. Непрямая коммуникация. М., 2006.
4. Иссерс О.С. Речевое воздействие. М., 2009.
5. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком. М., 2008.

## **Тема 7. НЛП в системе способов речевого и психологического воздействия**

### ***Вопросы и задания по теме***

1. Что понимается под нейролингвистическим программированием (НЛП)? Каковы его истоки и основные принципы? Какие цели преследует НЛП? Каковы сферы его применения?

2. Охарактеризуйте типы модальностей партнеров, особенности их речевого поведения и взаимодействия с ними. Какие возможности для воздействия обнаруживает знание субмодальностей и ведущей репрезентативной системы?

3. Что понимается под метапрограммами личности? Каковы их функции в жизнедеятельности человека?

4. Объясните суть понятий *якорь* и *якорение*. Какие способы установления и разрушения якорей вам известны?

5. Раскройте содержание понятий *раппорт*, *калибровка*, *подстройка*, *ведение*. Расскажите о техниках создания раппорта.

6. Что такое рефрейминг? Объясните смысл понятий *рефрейминг значения* и *рефрейминг контекста*. Какие ментальные ловушки препятствуют рефреймингу?

7. Какая пресуппозиция НЛП оказала наиболее сильное воздействие на вас и почему?

8. Определите собственную ведущую репрезентативную систему и ведущую систему 3 медийных личностей.

### **Литература**

1. Бендлер Р., Гриндер Д. Рефрейминг. НЛП и трансформация смыслов. М., 2022.
2. Дилтс Р. Фокусы языка. СПб., 2022.

3. Драпак Е.В. Нейролингвистическое программирование. Ярославль, 2014.
4. Любимов А.Ю. Мастерство коммуникации. М., 2015.
5. Перельгина Е.Л. НЛП: манипуляция или ключ к успеху? М., 2020.

## **Тема 8. Противостояние воздействию**

### ***Вопросы и задания по теме***

1. Какие способы распознавания угрозы воздействия и анализа применяемых технологий вам известны?
2. На каких принципах базируется психологическая и речевая защита от воздействия? Чем отличаются активная и пассивная защита?
3. Расскажите о техниках психологического самбо. Приведите примеры ситуаций, где реализуются эти техники.
4. Охарактеризуйте и проиллюстрируйте примерами техники информационного диалога.
5. Охарактеризуйте *энкод* как прием противостояния нецивилизованному воздействию.
6. Какие приемы контрманипуляции вам известны? В каких случаях уместно прибегать к их использованию?
7. Разработайте сценарий деловой игры, предполагающей использование методов речевого воздействия и противостояния воздействию.

### **Литература**

1. Дзялошинский И.М. Коммуникативное воздействие: мишени, стратегии, технологии. М., 2012.
2. Литвак М.Е. Психологическое айкидо. Ростов н/Д., 2022.
3. Петровский В.А., Ходорыч А. Энкоды: Как договориться с кем угодно и о чем угодно. М., 2011.
4. Пожарская А.М. Речевая самооборона. СПб., 2022.

5. Шейнов В.П. Манипулирование и защита от манипуляций. М., 2019.

### **ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ**

1. Воздействие и влияние в лингвистике и психологии.
2. Инициатор и адресат воздействия как субъекты коммуникации.
3. Проблема типологизации способов речевого воздействия.
4. Нападение и принуждение как способы воздействия. Речевое нападение, его формы. Деструктивная критика, деструктивные констатации, деструктивные советы как формы нападения.
5. Заражение и подражание как способы воздействия. Феномен личного влияния и его виды.
6. Техники конструктивного общения. Методика обучения паритетному диалогу. Условия реализации диалога. Умение задавать вопросы и умение слушать как основа паритетного диалога.
7. Убеждение как способ цивилизованного воздействия.
8. Правила и условия эффективности аргументации. Виды и техники аргументации.
9. Контраргументация и ее техники.
10. Внушение как способ воздействия и его виды.
11. Оценка как инструмент речевого воздействия.
12. Понятие манипуляции, ее признаки и причины. Деструктивность манипулятивного воздействия.
13. Виды и механизмы манипулятивного воздействия.
14. Навязывание пресуппозиции и имплицатура как приемы скрытого речевого воздействия.
15. Приемы целенаправленного преобразования информации в масс-медиа.
16. Паралогические приемы воздействия.
17. Игнорирование как способ воздействия.
18. Приемы НЛП. Техники создания раппорта.

19. Типы модальностей партнеров. Особенности их речевого поведения и взаимодействия с ними.
20. Цивилизованное противостояние воздействию, его методы.
21. Техники психологического самбо.
22. Техники информационного диалога.
23. Техники конструктивной критики.
24. Самопрезентация как метод воздействия и ее стратегии.

### **МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ СТУДЕНТАМ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

В ходе данного курса студенты слушают лекции и участвуют в обсуждении проблемных вопросов, существующих в сфере публичной коммуникации, на практических занятиях.

В процессе подготовки к занятиям студенты систематически работают с учебной, справочной и научной литературой, с ресурсами сети Интернет; анализируют проблемные ситуации, возникающие в сфере их собственной профессиональной (учебной) деятельности. Для проверки усвоения материала введены такие обязательные формы отчетности, как конспектирование научной литературы по основным разделам курса и выполнение творческих домашних заданий.

Все студенты готовят презентацию по одной из предложенных тем и выступают с сообщением по выбранной теме на практических занятиях. Подготовка презентации является важным видом самостоятельного изучения курса и является одной из форм текущего контроля знаний.

В процессе подготовки презентации должно быть проанализировано не менее пяти источников по данной теме для ее обзорного освещения. Кроме того, работа должна содержать обоснование своей точки зрения на ту или иную проблему, а также анализ примеров из собственной деловой (профессиональной или учеб-

ной) практики. При подготовке выступления, как и при изучении дисциплины в целом, необходимо учитывать ее прикладной характер, уметь ответить на вопросы, как, где и когда изучаемые теоретические положения и практические навыки могут быть использованы в будущей профессиональной деятельности.

Устное выступление не должно превышать 10 минут, при выступлении разрешается пользоваться только тезисами объемом не более 1 страницы: студент должен говорить, а не читать письменный текст. Эти условия связаны с отработкой навыков публичного выступления. Все студенты участвуют в обсуждении докладов своих сокурсников.

На практических занятиях проводится также отработка навыков межличностного и группового коммуникативного взаимодействия и воздействия. Поэтому большая часть времени уделяется активным методам обучения: тренингам, деловым и ролевым играм, анализу конфликтных ситуаций. Нужно помнить, что основу тренинговых занятий составляют следующие правила: активность, конфиденциальность, право говорить «нет», право на поддержку, право на личное мнение, правдивость, обязанность слушать и говорить от себя лично о происходящем здесь и сейчас.

Итоговый контроль проводится в виде зачета, который включает проверку теоретических знаний и практических навыков в области речевого воздействия, с учетом самостоятельной работы студентов, а также их активности на практических занятиях, готовности ставить и обсуждать актуальные проблемы курса.

## **СПИСОК УСЛОВНЫХ СОКРАЩЕНИЙ**

И – интернет-коммуникация.

КР – коммерческая реклама.

ПР – политическая реклама.

РР – разговорная речь.

Методические материалы

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ  
РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ**

*Методические рекомендации*

Составитель ***Чернявская Надежда Анатольевна***

Редакционно-издательская обработка А.В. Ярославцевой

Подписано в печать 02.03.2023. Формат 60×84 1/16.

Бумага офсетная. Печ. л. 1,0.

Тираж 25 экз. Заказ № . Арт. – 1(Р1МР)/2003.

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САМАРСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ АКАДЕМИКА С.П. КОРОЛЕВА»  
(САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)  
443086, САМАРА, МОСКОВСКОЕ ШОССЕ, 34.

---

Издательство Самарского университета.  
443086, Самара, Московское шоссе, 34.