

Чернова И.В.

Мотивационная составляющая дискурса дистанционного образования (на примере приложения Duolingo)

Вестник Северного (Арктического) федерального университета.
Серия «Гуманитарные и социальные науки». 2026. Т. 26, № 1. С. 68–77.
Vestnik Severnogo (Arkticheskogo) federal'nogo universiteta.
Ser.: Gumanitarnye i sotsial'nye nauki, 2026, vol. 26, no. 1, pp. 68–77.



Научная статья
УДК 81'42:378.147
DOI: 10.37482/2687-1505-V488

Мотивационная составляющая дискурса дистанционного образования (на примере приложения Duolingo)

Ирина Валериевна Чернова

Кубанский государственный университет, Краснодар, Россия,
e-mail: chernova.iv.elt@mail.ru, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9100-2567>

Аннотация. Статья посвящена изучению мотивационной составляющей дискурса дистанционного образования, целью которого является побуждение учащихся к совершению действий, направленных на достижение определенных учебных целей. Автором исследования было установлено, что мотивационное воздействие на адресата-учащегося в дискурсе дистанционного образования может оказываться в виде различного рода мотивационных посланий, включенных в тексты онлайн-конспектов уроков, всплывающих подсказок в рамках интерактивного опорного конспекта и элементов электронных писем, которые онлайн-педагоги или онлайн-приложения рассылают учащимся. Исследование проводилось на материале текстов сообщений, которые отправляет своим пользователям популярное языковое приложение Duolingo, славящееся своей системой мотивации. Тексты сообщений автор работы получал от фокус-группы, состоящей из студентов кафедры теории и практики перевода Кубанского государственного университета. Им было поручено установить на свои мобильные устройства приложение и в течение месяца при активном и неактивном его использовании следить за тем, как Duolingo «общается» со своими пользователями. В результате анализа языковых приемов мотивационного и манипуляционного воздействия, присутствующих в посланиях и уведомлениях от Duolingo, а также комментариев о работе приложения, полученных от студентов, и отзывов пользователей, размещенных на сайтах iRecommend, RuStore и «Отзовик». Было доказано, что адресант дистанционного образовательного дискурса в лице Duolingo оказывает ярко выраженное мотивационное и манипуляционное воздействие на адресата-учащегося, что позволило автору работы сделать вывод о том, что в дискурсе дистанционного образования присутствует мотивационная составляющая.

Ключевые слова: дискурс дистанционного образования, учебная мотивация, мотивационная составляющая дискурса, манипулятивные тактики, платформа Duolingo, обучение иностранному языку

Для цитирования: Чернова, И. В. Мотивационная составляющая дискурса дистанционного образования (на примере приложения Duolingo) / И. В. Чернова // Вестник Северного (Арктического) федерального университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. – 2026. – Т. 26, № 1. – С. 68-77. – DOI 10.37482/2687-1505-V488.

© Чернова И.В., 2026

Original article

Motivational Component of Distance Learning Discourse (the Case of Duolingo)

Irina V. Chernova

Kuban State University, Krasnodar, Russia,

e-mail: chernova.iv.elt@mail.ru, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9100-2567>

Abstract. The paper studies the motivational component of distance learning discourse, which is aimed at encouraging students to act in order to achieve certain learning goals. The author of the paper established that motivational influence on the addressee (learner) in distance learning discourse can be exerted through various types of motivational messages included in online lesson summaries, pop-up hints within interactive reference notes, and elements of emails that online teachers or online apps send to students. The study focused on the messages received by users of the popular language app Duolingo, renowned for its motivation system. The texts were obtained from a focus group consisting of students of the Department of Translation Theory and Practice, Kuban State University, who were instructed to install the Duolingo app on their mobile devices and over the course of a month with both active and inactive use monitor how Duolingo “communicates” with its users. The author analysed the verbal linguistic techniques of motivational and manipulative influence found in messages and notifications from Duolingo, as well as comments about the app received from the students and user reviews posted on the iRecommend, RuStore and Otvovik websites. It was established that the addresser of a distance learning discourse, represented by Duolingo, exerts a pronounced motivational and manipulative influence on the addressee (learner). This allowed the author to conclude that distance learning discourse possesses the qualities and characteristics of motivational discourse.

Keywords: *distance learning discourse, learning motivation, motivational component of discourse, manipulative tactics, Duolingo platform, foreign language learning*

For citation: Chernova I.V. Motivational Component of Distance Learning Discourse (the Case of Duolingo). *Vestnik Severnogo (Arkticheskogo) federal'nogo universiteta. Ser.: Gumanitarnye i sotsial'nye nauki*, 2026, vol. 26, no. 1, pp. 68–77. DOI: 10.37482/2687-1505-V488

Все больше людей настоящее время предпочитают получать образование, в т. ч. изучать иностранные языки, дистанционно с помощью онлайн-сервисов. В связи с этим все чаще стали возникать вопросы о том, как эти сервисы мотивируют учащихся, возможно ли удерживать внимание и интерес при отсутствии педагога-человека, какие лингвистические приемы и тактики используются для создания мотивирующей обучающей среды.

Одним из самых популярных сервисов для изучения языка на сегодняшний день является платформа Duolingo¹, количество активных пользователей которой по данным на IV квартал 2024 года превышает 100 млн чел. Своей миссией компания считает предоставление каждому человеку возможности получить доступ к обучению, сравнимому по качеству с занятиями с репетитором, при помощи современных технологий. Создатели платформы утверждают,

¹Duolingo. URL: <https://www.duolingo.com/> (дата обращения: 10.01.2025).

что «сделали Duolingo таким занимательным, чтобы люди предпочли получение новых навыков развлечениям и играм»². Поэтому данный сервис, во многом благодаря своим нетривиальным способам создания и поддержания мотивации к обучению в онлайн-пространстве, завоевал наше внимание и стал объектом изучения в настоящей работе.

Цель исследования – анализ языковых ресурсов и механизмов, которые направлены на стимулирование мотивации личности к изучению иностранного языка, на материале мотивирующих посланий в виде уведомлений и всплывающих сообщений на экране мобильного устройства, а также писем, которые Duolingo отправляет на электронную почту своим пользователям.

Материалы и методы

Фокус-группа, оценивающая лингвистические приемы конструирования мотивации в дискурсе дистанционного образования, состояла из 45 студентов (3 учебные группы) факультета романо-германской филологии выпускного курса Кубанского государственного университета, обучающихся по специальности «Перевод и переводоведение». Выбор в качестве фокус-группы старшекурсников, обучающихся на языковой специальности, обусловлен тем, что, на наш взгляд, они способны представить наиболее объективную критику и дать всестороннюю независимую оценку всем важным аспектам работы сервиса, касающимся как его функционального, так и мотивационного наполнения. На протяжении 1 мес., с января по февраль 2025 года, студенты должны были активно пользоваться приложением, проходить уроки и делиться с нами всеми мотивационными посланиями, уведомлениями и письмами, с помощью которых Duolingo взаимодействует с

пользователями. Всего от фокус-группы было получено более 50 сообщений с «мотивирующими подсказками». По истечении срока эксперимента студенты должны были также написать небольшие отзывы о приложении, описав свои впечатления от изучения языка с его помощью.

Также мы ознакомились с отзывами о Duolingo, размещенными на сайтах iRecommend³, RuStore⁴ и «Отзовик»⁵. В настоящем исследовании комментарии и отклики пользователей приводятся как доказательство того, что рассматриваемая платформа действительно оказывает мотивационное воздействие, поскольку мотивация рассматривается нами как двусторонний процесс, в котором присутствует лицо (в нашем случае языковое приложение), направляющее мотивационный сигнал, и лицо, принимающее его. На наш взгляд, исследование только направляющей стороны было бы недостаточным для того, чтобы утверждать, что мотивационное воздействие доходит до адресата и считывается им, и в последствии делать вывод о том, что в дискурсе дистанционного образования присутствует мотивационная составляющая.

Теоретическую базу исследования составили работы, посвященные общей лингвистической теории мотивации [1], проблемам и перспективам исследования мотивационного дискурса [2–4], особенностям конструирования англоязычного мотивационного дискурса [5; 6], роли мотивации в образовательной деятельности [7; 8], феномену языкового манипулирования в академическом дискурсе [9], вопросам выделения дискурса дистанционного образования в самостоятельный вид дискурса [10].

Дискурс дистанционного образования как разновидность мотивационного дискурса

Изучение дискурса дистанционного образования в современной лингвистике становится

²Duolingo. Миссия. URL: <https://ru.duolingo.com/info> (дата обращения 05.05.2025).

³iRecommend. URL: <https://irecommend.ru/content/duolingo-uchim-yazyki-besplatno> (дата обращения: 10.04.2025).

⁴RuStore. URL: <https://www.rustore.ru/catalog/app/com.duolingo/reviews> (дата обращения 15.04.2025).

⁵Отзовик. URL: https://otzovik.com/reviews/prilozhenie_po_obucheniyu_inostrannim_yazikam_dlya_android_duolingo/ (дата обращения 15.04.2025).

все более актуальным в силу того, что данный тип дискурса, являясь новым продуктом цифровой эпохи, нуждается в разработке понятийного и терминологического аппарата, определяющего его аксиологические характеристики, языковое оформление, жанровое и типологическое своеобразие.

Дискурс дистанционного образования мы рассматриваем в аспекте дистанционного изучения иностранного языка и определяем как компьютерно-опосредованный образовательно-педагогический дискурс, в котором происходит конструирование языкового пространства, мотивирующего и поддерживающего учащихся на пути к успешному освоению языка, в результате чего появляются тексты, наполненные мотивационным содержанием. Данный дискурс мы считаем разновидностью мотивационного типа дискурса, поскольку в нем, как и в собственно мотивационном дискурсе, реализуется функция воздействия на эмоциональную, волевою и деятельностьную сферы адресата, направленная на побуждение его к изменению поведения, принятию решений и выполнению действий, необходимых для успешного достижения учебных целей. С точки зрения плана выражения мотивационная составляющая дискурса дистанционного образования может быть представлена целым рядом речевых жанров, например: мотивирующими посланиями от лица онлайн-педагога, включенными в тексты онлайн-конспектов уроков, подсказками, всплывающими на экране компьютера или мобильного устройства во время онлайн-урока или мотивационными электронными письмами, в которых педагог дает ученикам обратную связь.

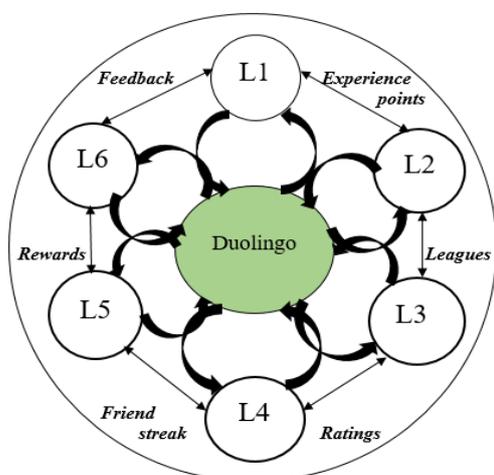
Дифференцируя понятия «мотивация» и «манипуляция», которые являются ключевыми для нашего исследования, поясним, что под мотивацией учебной деятельности мы будем понимать открытые приемы, методы и средства побуждения учащихся заниматься продуктивной познавательной деятельностью и активно осваивать содержание обучения. В дистанционном образовательном процессе таковыми могут являться стратегии вовлечения обучающихся

в познавательную игру, мультимедийное сопровождение урока, создание элементов соревнования, использование нетривиальных приемов поощрения. Манипуляцию в образовательном дискурсе мы определяем как скрытое, неявное побуждение адресата (человека, которым манипулируют) совершать действия, не совпадающие с существующими у него актуальными желаниями [11]. В компьютерно-опосредованной учебной коммуникации, когда педагогу нужно постоянно напоминать о необходимости совершения определенных действий для поддержания качества обучения, манипуляция может выступать средством вовлечения в работу, стимулирования интереса к процессу, коррекции поведения, повышения результативности учебной деятельности, которая воспринимается учеником как неактуальная или незначимая.

Реализация мотивационной составляющей дискурса дистанционного образования в приложении Duolingo

Изучив функциональные возможности сервиса Duolingo, касающиеся основной его задачи – способствовать изучению иностранных языков, мы смогли представить систему мотивационного взаимодействия приложения Duolingo с пользователями-учащимися в виде круга мотивационного дискурса (термин наш) – см. *рисунок*.

На представленном рисунке обозначения L1 – L6 относятся к учащимся (Learner 1, Learner 2 и т. д.) или «игрокам», как предпочитают именовать пользователей приложения его разработчики. Стрелки, исходящие от Duolingo, иллюстрируют мотивационное воздействие, которое сервис оказывает на пользователей, когда присваивает им очки опыта (Experience points), награды (Rewards), рейтинги (Ratings), лиги (Leagues), дает обратную связь (Feedback) или предлагает поучаствовать в дружеских забегах (Friend streak). Стрелками, исходящими от учащихся, обозначены действия пользователей, реагирующих на мотивационные стимулы и продолжающих пользоваться приложением. Стрелки от одного «игрока» к другому пока-



Круг мотивационного дискурса платформы Duolingo

Motivational discourse circle of the Duolingo platform

зывают, что Duolingo дает возможность своим пользователям контактировать друг с другом в рамках сервиса, участвовать в соревнованиях, дружеских забегах или совместно проходить модули и поощряет такие взаимодействия.

В ходе анализа примеров «мотивирующих подсказок» Duolingo мы установили, что они делятся на два типа: имеющие целью развитие внутренней (автономной) мотивации; влияющие на внешнюю (контролируемую) мотивацию.

На синтактико-грамматическом уровне языковое побуждение к развитию внутренней мотивации представлено в сообщениях в виде императивных конструкций, включающих советы, предложения, предостережения и предупреждения: *Пройдите ещё 8 уроков, чтобы вступить в состязание. Сделайте шаг к новому рекорду в ударном режиме! Сохраните ударный режим в течение ещё 7 дней, и мы удвоим вашу ставку в 50 алмазов. Освежите в памяти этот уровень и получите награду! Не отвлекайтесь! Для перехода на Легендарный уровень вам предстоит расправиться со сложными заданиями. Докажите, что вы – легенда. Пройдите это суперсложное задание, чтобы выйти на Легендарный уровень!*

Использование императивных конструкций в мотивационных посланиях способствует эф-

фективному установлению взаимосвязи между потребностями и действиями адресата, его целями и ценностями, запуская внутренние механизмы, необходимые для их достижения.

На лексическом уровне императивные предложения дополнены лексемами, относящимися к спортивной и игровой сферам жизни человека: *состязание, рекорд, награда, ставка, уровень*, что положительно сказывается на стимулировании внутренней мотивации пользователя осуществлять действия, приводящие к понятному достижимому результату, которым отличаются спортивная и игровая деятельность, и представлению позитивного исхода от выполнения учебного действия. В императивных конструкциях прослеживается также стремление воздействовать на эмоционально-чувственное восприятие действительности пользователями через использование метафор: *Занимайтесь каждый день и поддерживайте пламя знаний!*

Проходя модули и выполняя задания, пользователи Duolingo получают от сервиса немедленную обратную связь: *Отлично, цель дня достигнута! Вот это прогресс! Впечатляет! Вы на полпути к победе! Так держать! Здорово! Замечательно! Верно! Отлично! Превосходно! Блестящий оратор! В этом уроке вы выполнили 3 задания на устную речь! Идеальный урок! Вы завершили этот урок без ошибок. Все фразы представляют собой оптимистичную и поддерживающую обратную связь, повышающую мотивацию к обучению и развивающие чувство самоуважения. Обращение на «вы» демонстрирует уважение и создает личный контакт с адресатом сообщения. Все выражения содержат эмоционально-окрашенную лексику, дающую положительную оценку достижениям и успеху пользователей. В текстах обратной связи используется большое количество синонимов (*отлично, замечательно, превосходно*), что делает ее лексическое наполнение более богатым и разнообразным. Также в некоторых выражениях присутствует конкретика, например: «*вы завершили этот урок без ошибок*», «*в этом уроке вы выполнили 3 задания на устную речь*», что делает обратную связь более конструктивной и ясной.*

Внешняя, или контролируемая, мотивация обеспечивается присвоением игрокам «материальных благ» – алмазов, очков, рейтингов, достижений: *Вы заработали 5 алмазов! Отлично! Держите 40 очков за ваши старания. Поздравляем, вы прошли этот уровень! В следующие 15 минут вы получаете двойной опыт. Новый уровень достижения «Триумфатор»! Вы открыли рейтинги и перешли в Бронзовую лигу. Накопитель опыта! Вы получили 100 очков опыта за этот урок.* На лексическом уровне положительный эффект данных сообщений достигается путем использования в текстах фраз «вы заработали», «вы открыли», «вы получили», подчеркивающих активность пользователя, что создает ощущения достижения и прогресса. Позитивная оценка действий «игрока» выражается с помощью фразы «держите 40 очков за ваши старания». Использование восклицательных предложений «Отлично! Поздравляем!» усиливает эмоциональную нагрузку и помогает создать положительную тональность текста. Императивные формы глаголов «держите», «получите» вовлекают читателя в активный диалог и побуждают его к действию, а применение информационного стиля в предложении «Вы открыли рейтинги и перешли в Бронзовую лигу» придает тексту структуру и четкость, что также способствует мотивированию пользователя продолжать «игру».

В ходе исследования мы обратили внимание на то, что мотивационное воздействие на пользователей-учащихся оказывается также через использование в текстах посланий («напоминаний» или уведомлений, всплывающих на экранах мобильных устройств, когда пользователь не в сети) языковых манипуляционных стратегий и тактик, вызывающих отрицательные эмоции и побуждающих к совершению действий из страха, чувства вины и стыда. Рассмотрим несколько примеров.

Примерами использования языковых манипулятивных стратегий могут служить следующие сообщения: *Исследования показали, что пользователи Duolingo на начальном этапе курса английского получают столько же зна-*

ний, сколько студенты университетов. Согласно недавним исследованиям, после 120 часов занятий на Duolingo наши пользователи показали такие же результаты по чтению и аудированию, как и студенты, окончившие 4 семестра (примерно 240 часов) языковых курсов в университете.

Отсылка к научным исследованиям, использованная в сообщениях, – это тип манипулятивной аргументации, направленный на убеждение аудитории в том, что высказанный тезис является истинным и поддержан мнением экспертного сообщества, что создает ощущение авторитетности и доверия к сервису. Использование числительных (120 часов, 4 семестра, 240 часов) в аргументации делает ее более убедительной, т. к. в отличие от словесных данных, цифры и статистика объективнее и служат доказательством приведенных доводов. Также в сообщениях присутствует сравнение пользователей Duolingo со студентами университетов. Манипулирование в данном случае начинается с указания на авторитетные источники и статистику, достоверность которой невозможно проверить, и заканчивается сравнением пользователей с некоторой элитарной группой учащихся, которая считается эталонной и отличается особой степенью зрелости индивидуального самосознания, внутренней собранностью и целеустремленностью – качествами, которыми каждый человек, желающий изучать иностранный язык, хотел бы обладать.

В тексте следующего послания прослеживается игра с чувством ответственности и обязательности, синтаксически выраженная с помощью придаточного причины и императива: *Вы потеряли ударный режим, потому что пропустили день занятий! Пройдите урок, чтобы поставить новую цель.*

Еще один пример: *Пропустите один день – и ударный режим обнулится. Не забудьте позаниматься завтра!* Данное предложение написано в повелительном наклонении и побуждает к выполнению действия с целью избежать негативных последствий. Пользователь в данном случае вынужден совершать действия

исходя из отрицательного мотива – страха потерять достижение. Во втором предложении заключено предупреждение о важности соблюдения учебного режима через использование отрицательного императива «не забудьте».

Отрицательных конструкций в целом достаточно много в сообщениях от Duolingo: *Что-то не так? Вы не занимались английским уже 9 дней. Мы можем это как-то исправить? Duo не слишком навязывается? Он больше не будет напоминать о себе, пока вы сами не решите, что готовы изучать английский дальше. Совсем не скучаете? Ваши уроки английского уже заждались. Не обижайте их!* Использование отрицательной частицы «не» и риторических вопросов добавляет сообщениям эмоциональности, манипулирует чувствами пользователя, заставляя его погрузиться в омут переживаний об обидах, нанесенных урокам английского.

Вообще наделение себя качествами живого существа – человека, которому можно причинить боль, – отличительная черта Duolingo: *Каждый пропущенный урок английского все больше разбивает мне сердце!* Данная восклицательная реплика, содержащая фразеологизм «разбить сердце» и личное местоимение «мне», призвана оказать мощнейшее

эмоциональное воздействие на пользователя, манипулируя чувством вины. И именно на манипулятивное воздействие, оказываемое Duolingo, чаще всего указывали пользователи, комментируя свой опыт обучения на платформе: *«Именно поэтому не люблю это приложение – оно вызывает чувство вины, даже когда по объективным причинам пропускаю занятие. Удалил. Возможно когда-нибудь установлю снова».*

Так, отличительной чертой Duolingo является мотивация через манипуляцию, которая, судя по комментариям, для некоторых пользователей являлась главной причиной прекращения взаимодействия с платформой, у других же, напротив, стимулировала интерес к обучению, побуждала достигать учебные цели. Анализ языкового содержания как положительных, так и отрицательных отзывов, описывающих по большей части не содержательную, а именно мотивационную сторону работы Duolingo, позволил нам проследить за тем, как пользователи приложения принимают мотивационный сигнал от сервиса, какие у них возникают ощущения от взаимодействия с языковой платформой, и убедиться в том, что приложение действительно оказывает мотивационное и манипулятивное влияние на пользователей-участников дистанционного образовательного процесса (см. таблицу).

Языковое наполнение комментариев пользователей приложения Duolingo

Vocabulary of Duolingo user comments

Языковая характеристика	Примеры комментариев	Анализ комментариев
Личные местоимения	<i>А меня раздражают стрейки эти, от которых не отказаться. Я вообще человек занятой, и я не хочу знать, что я в demotion zone. И уведомления эти меня бесят, конечно же.</i> <i>Многие мои знакомые бросали занятия через месяц-два, но мне удалось сохранить мотивацию</i>	Пользовательские комментарии отражают личное мнение автора и, соответственно, могут содержать субъективные оценки. При этом используются личные местоимения (я, мне, меня) и глаголы (раздражать, бесить, не хочу знать, удаваться), выражающие эмоциональную вовлеченность и реакции авторов комментариев на действия приложения, направленные на мотивацию обучающихся

Окончание таблицы

Языковая характеристика	Примеры комментариев	Анализ комментариев
Интернет-сленг	<p><i>Птица конечно тот ещё арбузер, но при- ложение хорошее.</i></p> <p><i>Ещё в топы эти пихают юзеров.</i></p> <p><i>Почти все ачивки на максимуме, и я собра- ла приличное количество медалей.</i></p> <p><i>Можно учить регулярно в течение месяца, а потом из-за дедлайна выпасть из жизни на пару дней.</i></p> <p><i>Доулинго просто 🤪, очень крутая и ин- тересная игра! Очень советую 👍</i></p> <p><i>А меня раздражают стрейки эти, от которых не отказаться. Я вообще че- ловек занятой, и я не хочу знать, что я в demotion zone</i></p>	<p>В своих комментариях пользовате- ли часто используют интернет-сленг, например <i>арбузер</i> как шутливое и ироничное наименование личности, имеющей абьюзивные наклонности, а также заимствования из английско- го языка (<i>ачивки, стрейки, дедлайн</i>), выражения на английском языке, ко- торым нет адекватного аналога в рус- ском (<i>demotion zone</i>), эмоджи и эмо- тиконы, заменяющие слова и знаки препинания в коммуникативной среде интернет-пространства</p>
Эмоционально- окрашенная лексика	<p><i>Я чувствую, как идёт постоянное давление через уведомления типа «Дуо придёт за тобой, если не позанимаешься английским» или «ты забросил(а) уроки английского?»</i></p> <p><i>Приложение постоянно присылает ужасно надоедливые уведомления, сопровождая их картинками, которые иногда страшно пугают</i></p>	<p>Авторы комментариев также предпо- читают использовать эмоционально-окра- шенные лексемы: прилагательные (<i>пос- тоянное, надоедливые</i>) и наречия (<i>ужас- но, страшно</i>), имеющие отрицательную коннотацию и служащие средствами выражения чего-то неблагоприятного для человека</p>

Заключение

Таким образом, среди основных мотивационных стратегий, которые сервис Duolingo использует в коммуникации с пользователями, на лексическом уровне выделяются следующие: использование игровой и спортивной лексики, разнообразных эмоционально-окрашенных слов и выражений, глаголов, имеющих семантику достижения, получения положительного результата; на синтактико-грамматическом уровне побуждение к действию и его положительная оценка достигается за счет использования императивных конструкций и восклицательных предложений. Манипуляционная сторона – проявляется в отсылках к научным исследованиям и авторитетным источникам, использовании побудительных предложений, выражающих требование, приказ, призыв, риторических вопросов, способных вызвать чувства вины, страха, потери самоуважения, переживаний по поводу нанесенных обид и т. д.

В комментариях пользователей, посвященных опыту взаимодействия с Duolingo, присутствует субъективная оценка, выраженная с помощью личных местоимений и эмоционально-окрашенной лексики, имеющей, как правило, негативную коннотацию. Также для комментариев характерно использование интернет-сленга, являющегося отличительной чертой компьютерно-опосредованной коммуникации.

Исходя из вышеизложенного, мы можем сделать вывод о том, что в дискурсе дистанционного образования присутствует мотивационная составляющая, т. к. в процессе вербального взаимодействия в рамках учебной онлайн-коммуникации адресант сообщения оказывает ярко выраженное мотивационное воздействие на адресата, побуждая его совершать действия, направленные на достижение образовательных целей, повышение эффективности учебного процесса, проявление активности, инициативы и усердия, развитие внутренней мотивации.

Список литературы

1. Хазимуллина Е.Е. Общая лингвистическая теория мотивации: к постановке проблемы // *Вопр. когнитив. лингвистики*. 2015. № 2(43). С. 144–154.
2. Букина Ю.В. Подходы к пониманию мотивационного дискурса в современной гуманитарной парадигме // *Междунар. журн. экономики и образования*. 2022. Т. 8, № 1. С. 42–58.
3. Панченко Н.Н. Мотивационный дискурс: проблемы и перспективы исследования // *Изв. Волгогр. гос. соц.-пед. ун-та. Филол. науки*. 2023. № 2(2). С. 4–8.
4. Подольск Ж.И. К вопросу о выделении мотивационного дискурса // *Гуманит. науч. исслед.* 2016. № 5(57). С. 63–64.
5. Гильяев Ю.В. Прагматика англоязычного мотивационного дискурса // *Уч. зап. Петрозав. гос. ун-та*. 2017. № 5(166). С. 70–76.
6. Хутыз И.П. Особенности конструирования англоязычного мотивационного дискурса: уровень грамматики // *Вестн. Моск. гор. пед. ун-та. Сер.: Филология. Теория языка. Яз. образование*. 2022. № 1(45). С. 100–112.
7. Ефремова Н.Ф., Хусейнова А.А. Мотивация как ценностный феномен образовательной деятельности // *Соврем. наукоем. технологии*. 2020. № 4-1. С. 164–169. <https://doi.org/10.17513/snt.37992>
8. Zanfirova L.V., Kovalenok T.P., Sergeeva N.A., Chistova Y.S., Zakharova A.N. Students' Learning Motivation in Classroom and Distance-Based Formats // *European Proceedings of Social and Behavioural Sciences*. Nicosia: European Publisher, 2021. P. 2174–2183. <https://doi.org/10.15405/epsbs.2021.09.02.244>
9. Дроздова Д.Р. Основные манипулятивные тактики в академическом дискурсе // *Балт. гуманит. журн.* 2015. № 1(10). С. 28–30.
10. Катермина В.В., Чернова И.В. Англоязычный дискурс дистанционного образования как мультимодальный конструкт // *Вестн. Моск. гос. лингвист. ун-та. Гуманит. науки*. 2024. № 8(889). С. 69–75.
11. Гудина О.А. Манипуляция и ее виды в педагогическом дискурсе // *Яз. и культура*. 2011. № 2(14). С. 13–21.

References

1. Khazimullina E.E. Obshchaya lingvisticheskaya teoriya motivatsii: k postanovke problemy [General Linguistic Theory of Motivation: To the Statement of the Problem]. *Voprosy kognitivnoy lingvistiki*, 2015, no. 2, pp. 144–154.
2. Bukina Yu.V. Podkhody k ponimaniyu motivatsionnogo diskursa v sovremennoy gumanitarnoy paradigme [Understanding Motivational Discourse: Approaches in the Modern Humanitarian Paradigm]. *Mezhdunarodnyy zhurnal ekonomiki i obrazovaniya*, 2022, vol. 8, no. 1, pp. 42–58.
3. Panchenko N.N. Motivatsionnyy diskurs: problemy i perspektivy issledovaniya [Motivational Discourse: Issues and Prospects of Study]. *Izvestiya Volgogradskogo gosudarstvennogo sotsial'no-pedagogicheskogo universiteta. Filologicheskie nauki*, 2023, no. 2, pp. 4–8.
4. Podolyak Zh.I. K voprosu o vydelenii motivatsionnogo diskursa [On the Identification of Motivational Discourse]. *Gumanitarnye nauchnye issledovaniya*, 2016, no. 5, pp. 63–64.
5. Gilyasev Yu.V. Pragmatika angloyazychnogo motivatsionnogo diskursa [Pragmatism of the English Motivational Discourse]. *Uchenye zapiski Petrozavodskogo gosudarstvennogo universiteta*, 2017, no. 5, pp. 70–76.
6. Khoutyz I.P. Specifics of the English-Language Motivational Discourse Construction: The Level of Grammar. *MCU J. Philol. Theory Linguist. Linguist. Educ.*, 2022, no. 1, pp. 100–112 (in Russ.).
7. Efremova N.F., Khuseynova A.A. Motivatsiya kak tsennostnyy fenomen obrazovatel'noy deyatel'nosti [Motivation as a Value Phenomenon of Educational Activity]. *Sovremennye naukoemkie tekhnologii*, 2020, no. 4-1, pp. 164–169. <https://doi.org/10.17513/snt.37992>
8. Zanfirova L.V., Kovalenok T.P., Sergeeva N.A., Chistova Y.S., Zakharova A.N. Students' Learning Motivation in Classroom and Distance-Based Formats. *European Proceedings of Social and Behavioural Sciences*. Nicosia, 2021, pp. 2174–2183. <https://doi.org/10.15405/epsbs.2021.09.02.244>
9. Drozdova D.R. Osnovnye manipulyativnye taktiki v akademicheskom diskurse [The Main Manipulative Tactics in Academic Discourse]. *Baltiyskiy gumanitarnyy zhurnal*, 2015, no. 1, pp. 28–30.

10. Katermina V.V., Chernova I.V. Angloyazychnyy diskurs distantsionnogo obrazovaniya kak mul'timodal'nyy konstrukt [English Discourse of Distance Education as a Multimodal Construct]. *Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo lingvisticheskogo universiteta. Gumanitarnye nauki*, 2024, no. 8, pp. 69–75.

11. Gudina O.A. Manipulyatsiya i ee vidy v pedagogicheskom diskurse [Manipulation and Its Types in Pedagogic Discourse]. *Yazyk i kul'tura*, 2011, no. 2, pp. 13–21.

Информация об авторе

И.В. Чернова – кандидат филологических наук, доцент кафедры теории и практики перевода Кубанского государственного университета (адрес: 350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, д. 149).

Information about the author

Irina V. Chernova, Cand. Sci. (Philol.), Assoc. Prof. at the Department of Translation Theory and Practice, Kuban State University (address: ul. Stavropol'skaya 149, Krasnodar, 350040, Russia).

Поступила в редакцию 17.07.2025

Одобрена после рецензирования 10.11.2025

Принята к публикации 13.11.2025

Submitted 17 July 2025

Approved after reviewing 10 November 2025

Accepted for publication 13 November 2025