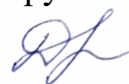


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
ТВЕРСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

На правах рукописи



ДЗУНДЗА Надежда Владимировна

МОДЕЛИРОВАНИЕ МАНИПУЛЯТИВНЫХ КОММУНИКАТИВНЫХ СТИЛЕЙ:
ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

5.9.8. Теоретическая, прикладная
и сравнительно-сопоставительная лингвистика

Диссертация
на соискание ученой степени кандидата филологических наук

Научный руководитель:
доктор филологических наук, доцент
Мкртычян Светлана Викторовна

Тверь 2025

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ МАНИПУЛЯТИВНОГО КОММУНИКАТИВНОГО СТИЛЯ	
1.1. Сущность манипуляции в аспекте моделирования коммуникативного стиля.....	12
1.1.1. Изучение манипуляции в социально-гуманитарных дисциплинах.....	16
1.1.2. Изучение манипуляции в лингвистике.....	20
1.1.3. Манипуляция vs речевое воздействие.....	23
1.2. Манипулятивный коммуникативный стиль через призму коммуникативной стилистики.....	27
1.2.1. Коммуникативная стилистика среди основных направлений современной лингвостилистики.....	27
1.2.2. Коммуникативный стиль в соотношении с базовыми лингвистическими категориями: язык, речь, речевая деятельность, дискурс, текст.....	29
1.2.3. Аспекты моделирования коммуникативного стиля.....	33
1.2.4. Речевая стратегия/ речевая тактика как единицы анализа стиля...	34
Выводы по главе 1.....	36
Глава 2. МОДЕЛИРОВАНИЕ МАНИПУЛЯТИВНЫХ КОММУНИКАТИВНЫХ СТИЛЕЙ	
2.1. Метод моделирования как основной метод исследования коммуникативного стиля.....	38
2.1.1. Специфика метода моделирования в лингвистике.....	38
2.1.2. Модели коммуникации: особенности моделирования коммуникативного процесса.....	43
2.2. Основания моделирования манипулятивных коммуникативных стилей.....	47
2.2.1. Когнитивный стиль ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ как основа моделирования манипулятивных коммуникативных стилей..	48
2.2.1.1. Когнитивные стили в дискурсивных исследованиях.....	48
2.2.1.2. Когнитивный стиль ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ как основание моделирования манипулятивных коммуникативных стилей: обоснование выбора когнитивного стиля...	53
2.2.2. Классификация ролей манипулятора Э. Шострома как основание моделирования манипулятивных коммуникативных стилей.....	58
2.2.3. Моделирование манипулятивных коммуникативных стилей через призму теории вежливости П. Браун и С. Левинсона.....	63
2.3. Типы манипулятивных коммуникативных стилей: имплицитно- рецессивный, эксплицитно-доминантный. Их характеристика и стилевая специфика.....	67
Выводы по главе 2.....	69

ГЛАВА 3. ВЕРИФИКАЦИЯ МОДЕЛИ МАНИПУЛЯТИВНЫХ КОММУНИКАТИВНЫХ СТИЛЕЙ НА ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОМ МАТЕРИАЛЕ

3.1. Вопросы организации экспериментального исследования манипулятивных коммуникативных стилей.....	72
3.2. Дискурсивные особенности экспериментального материала.....	73
3.2.1. Модельная ситуация как квазижанр, её речеганровый статус.....	73
3.2.2. Характер заданий для испытуемых.....	81
3.3. Обсуждение результатов экспериментального исследования.....	89
3.3.1. Распределение ответов испытуемых по когнитивному стилю ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ.....	89
3.3.2. Интерпретация вербальных реакций испытуемых на модельные ситуации открытого типа в соотношении с манипулятивными коммуникативными стилями.....	91
3.3.2.1. Количественные данные по вербальным реакциям испытуемых на модельные ситуации.....	92
3.3.2.2. Анализ вербальных реакций испытуемых: типичные речевые стратегии и тактики.....	96
3.3.2.3. Анализ вербальных реакций испытуемых: распределение ответов в соответствии с ролями манипулятора по Э. Шострому.....	109
3.3.2.4. Анализ вербальных реакций испытуемых: распределение ответов в соответствии с ликоугрожающими речевыми актами.....	115
3.3.2.5. Анализ ответов зоны неопределенности.....	118
3.3.2.6. Результаты анализа ответов открытого типа.....	120
3.3.3. Классификация ответов закрытого типа.....	123
3.3.3.1. Количественное распределение ответов закрытого типа.....	123
3.3.3.2. Классификация ответов закрытого типа по стилевой принадлежности в соответствии с имплицитно-рецессивным/ эксплицитно-доминантным манипулятивными коммуникативными стилями.....	129
3.4. Обобщение результатов экспериментального исследования.....	135
Выводы по главе 3.....	138
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	144
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	150
СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ И УСЛОВНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ.....	169
ПРИЛОЖЕНИЕ 1.....	170
ПРИЛОЖЕНИЕ 2.....	174
ПРИЛОЖЕНИЕ 3.....	176
ПРИЛОЖЕНИЕ 4.....	178
ПРИЛОЖЕНИЕ 5.....	208

ВВЕДЕНИЕ

Настоящее исследование посвящено моделированию манипулятивных коммуникативных стилей.

Манипуляция – сложный феномен, который изучается в различных областях научного знания. В социологии, психологии, политологии, философии и лингвистике (Е.Л. Доценко, Г. Чалдини, Э. Шостром, В.П. Шейнов, И.А. Стернин, Е.В. Денисюк, О.Л. Михалёва и др.) рассматривается широкий круг вопросов, связанных с психологической и социальной природой манипуляции, с технологиями манипулирования в сфере политики, рекламы и средствах массовой коммуникации, с типами и средствами манипулирования. Исследования по политологии (Ланге 2015; Федоров 2018; Строганов 2019) связаны с формированием общественного мнения и изучением политических манипулятивных технологий управления в средствах массовой информации и киберпространстве. В исследованиях по социальной философии (Князева 2011; Кузин 2012; Секарева 2014; Петракова 2014; Сиразетдинова 2016; Гринева 2017) раскрывается социальный характер манипулятивного воздействия, обсуждается вопрос, касающийся степени приемлемости манипуляции как способа воздействия в широком смысле (на личность, на общественное мнение). Психологические исследования (Катунин 2005; Калущкая 2008, Руслина 2008, Щеглова 2009; Никитинская 2014; Мустафаева 2017) рассматривают психологические аспекты манипуляции, например, в управленческой коммуникации, сфере менеджмента и межличностных отношениях в целом. В лингвистике (Р.В. Агаджанян, Р.Г. Бабаева, Я.Г. Баженова, Б.В. Гасанов, А.Н. Глущенко, Ю.А. Горностаева, Д.В. Моротов, Л.Г. Навасартян, О.А. Погорецкая, Н.В. Погребняк, А.А. Полякова, В.А. Саблукова, А.В. Сафина) наиболее широко представлены исследования, сосредоточенные на языковых средствах манипуляции, в которых описываются манипулятивные маркеры в различных типах дискурса (рекламном, политическом, массмедийном и др.).

Специфика манипуляции как способа речевого воздействия, обусловленная

характером коммуникативной установки говорящего, заключающейся в умышленной вуалированности его интенции, не позволяет ограничиться анализом языковых средств уровня поверхностных структур в силу отсутствия специфических манипулятивных вербально выраженных средств. Это заставляет обратиться к поиску таких оснований манипулирования, которые имели бы психологическую природу, характеризующую личностные особенности *homo loquens*, с определённой степенью прогностичности предопределяющие конечный эксплицированный продукт манипулятивного воздействия, изолированный анализ которого даёт слишком широкий интерпретативный горизонт. Рассмотрение манипуляции с позиций теории речевой деятельности обуславливает целесообразность изучения манипуляции посредством категории коммуникативного стиля, поскольку стиль есть характеристика любой деятельности человека. Безусловно, такой подход должен основываться на генерализированных личностных характеристиках, в качестве одной из которых используется категория когнитивного стиля.

Манипуляция пронизывает все сферы коммуникации и представляет собой такой комплексный объект исследования, изучение которого далеко от того, чтобы считаться исчерпывающим.

Актуальность работы обусловлена, во-первых, необходимостью изучения проблем, связанных с оптимизацией коммуникации, которые касаются коммуникативного взаимодействия в различных типах дискурса и могут быть отнесены к числу универсальных составляющих общения в целом. Во-вторых, исследование феномена манипуляции связано с возможностью разработки общей лингвистической основы теории речевого воздействия, позволяющей выявить единые параметры моделирования коммуникативного стиля в различных типах воздействующего дискурса с опорой на личностные особенности говорящих. Наконец, актуальность связана с потребностью создания системы вербальных ориентиров и маркеров разных манипулятивных коммуникативных стилей, которые, несмотря на условно прогностический характер, при условии их дидактизации, могут быть направлены на противостояние манипуляции.

Моделирование манипулятивных коммуникативных стилей осуществляется в рамках концепции коммуникативной стилистики, разрабатываемой в Тверском государственном университете (С.В. Мкртычян), теории когнитивных стилей (Дж. Каган, М.А. Холодная), типологии ролей манипулятора (Э. Шостром), классификации ликоугрожающих речевых актов (теория вежливости П. Браун и С. Левинсона) и верифицируется по методике ситуативной модели (И.А. Стернин, О.С. Иссерс). Разрабатываемая в диссертационном исследовании модель имеет когнитивное основание, в качестве которого выступает когнитивный стиль личности как «особенность индивидуального ума», влияющая на коммуникативные особенности *homo loquens*, проявляющиеся в дискурсе.

Объект исследования – манипулятивные коммуникативные стили (далее – МКС).

Предмет исследования – взаимообусловленность специфики вербального проявления разных типов манипулятивных коммуникативных стилей и когнитивного стиля личности **ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ**.

Цель исследования – моделирование МКС с учётом когнитивного параметра **ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ** на основе типологизации вербальных проявлений речевых стратегий, маркирующих разные типы манипулятивных коммуникативных стилей на материале модельных ситуаций.

Исследовательская гипотеза состоит в том, что МКС находится в зависимости от когнитивного параметра **ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ**: носители когнитивного стиля **ИМПУЛЬСИВНОСТЬ** склонны демонстрировать эксплицитно-доминантный МКС (имеющий выраженную оценочность, направленную на личность, характеризующийся активным эмоциональным давлением), носители когнитивного стиля **РЕФЛЕКТИВНОСТЬ** склонны проявлять имплицитно-рецессивный МКС (отличающийся эмоциональной сдержанностью, ориентированный на искажение фактов).

Для достижения поставленной цели и верификации гипотезы в диссертации решаются следующие *задачи*:

- 1) обосновать параметры моделирования манипулятивных коммуникативных стилей;
- 2) охарактеризовать стилеобразующий параметр моделирования манипулятивных коммуникативных стилей ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ;
- 3) детализировать модель манипулятивных коммуникативных стилей на основе ролей манипулятора Э. Шострома и классификации ликоугрожающих актов теории вежливости П. Браун и С. Левинсона;
- 4) разработать модельные ситуации для верификации модели манипулятивных коммуникативных стилей экспериментальным путём и обосновать речежанровый статус модельной ситуации;
- 5) верифицировать модель манипулятивных коммуникативных стилей на экспериментальном материале;
- 6) детализировать типы МКС путём описания типичных/типовых речевых стратегий.

Научная новизна исследования состоит: 1) в установлении зависимости между когнитивной характеристикой личности и манипулятивными коммуникативными стилями; 2) в выявлении двух манипулятивных коммуникативных стилей и описании их типичных характеристик; 3) в уточнении особенностей манипулятивных коммуникативных стилей с привлечением типологии манипулятора Э. Шострома и классификации ликоугрожающих речевых актов теории вежливости П. Браун и С. Левинсона; 4) в разработке экспериментальной методики, направленной на верификацию модели МКС; 5) в выявлении типичных/типовых речевых стратегий, маркирующих манипулятивные коммуникативные стили.

Теоретическая значимость работы заключается:

- 1) в разработке модели манипулятивных коммуникативных стилей на основе когнитивного стиля ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ;
- 2) в моделировании манипулятивных коммуникативных стилей на дискурсивном материале;

3) в определении параметров моделирования манипулятивных коммуникативных стилей на основе типологии ролей манипулятора Э. Шострома и классификации ликоугрожающих актов;

4) в обосновании речежанрового статуса модельной ситуации как квазижанра – искусственного жанра, созданного в исследовательских целях;

5) в уточнении статуса типов модельной ситуации в аспекте валидности экспериментальных данных.

Практическое применение определяется возможностью использования результатов исследования в спецкурсах по лингвистической прагматике, теории коммуникации, теории речевого воздействия, дискурс-анализу. Материалы диссертации могут найти применение при разработке программ по обучению эффективной коммуникации в различных сферах общения.

Теоретическую базу исследования составляют работы в области:

– *теории речевого воздействия* (О.Е. Аграшевой, И.В. Беляевой, М.Р. Битяновой, О.Н. Быковой, Т. Ван Дейка, Л.Г. Васильева, Г.Р. Власяна, Ю.А. Дидык, М.Р. Желтухиной, О.С. Иссерс, Г.А. Копниной, О.Л. Михалёвой, Л.Г. Навасартян, Н.А. Помырляну, К.Ф. Седова, И.А. Стернина, В.Е. Чернявской, Е.В. Шелестюк), в том числе *теории манипулятивного воздействия* (Е.Л. Доценко, Е.В. Денисюк, В.П. Шейнова, Э. Шострома).

– *стилистики* (А.В. Болотнова, Н.С. Болотновой, М.Н. Кожинной, С.В. Мкртычян);

– *лингвистического моделирования* (Ю.Д. Апресяна, К.И. Белоусова, Ю.В. Кравцовой, А.Ф. Лосева, И.И. Ревзина, И.Н. Ремхе, Р.М. Фрумкиной), в том числе *моделирования коммуникации* (А.А. Богатырёва, М.Л. Макарова, А.А. Романова, Г.Г. Почепцова);

– *теории речевых жанров* (Л.В. Балашовой, М.М. Бахтина, В.В. Дементьева, Н.Б. Лебедевой, М.Ю. Федосюка, Т.В. Шмелёвой);

– *теории дискурса* (Н.Д. Арутюновой, И.Н. Борисовой, В.И. Карасика, И.П. Сусова, В.Е. Чернявской).

Методы исследования. Наряду с общенаучными методами (гипотетико-дедуктивным, индуктивным, описательно-сопоставительным) применялся метод моделирования, методика определения когнитивного стиля ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ Дж. Кагана, антропометрическое экспериментальное исследование по методике ситуативной модели, предполагающей открытый тип ответа (испытуемый заполняет вербальную лакуну ситуации) и закрытый тип ответа (испытуемый выбирает один из предложенных ответов), количественный метод. В качестве платформы для проведения экспериментов использовалась система Online Test Pad, позволяющая хронометрировать время выполнения экспериментальных заданий.

Материалом послужили результаты экспериментального исследования, включающие тексты 10 модельных ситуаций и 500 ответов, полученных от 50 испытуемых.

На защиту выносятся следующие положения:

1. Когнитивный стиль ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ является основным параметром моделирования МКС, влияющим на использование манипулятивных коммуникативных стилей. Носители когнитивного стиля ИМПУЛЬСИВНОСТЬ склонны использовать эксплицитно-доминантный манипулятивный коммуникативный стиль, который характеризуется активным эмоциональным давлением и выраженной оценочностью, направленной на личность; а носители когнитивного стиля РЕФЛЕКТИВНОСТЬ преимущественно используют имплицитно-рецессивный манипулятивный коммуникативный стиль, который характеризуется эмоциональной сдержанностью и направленностью на рациональное искажение фактов. Зависимость использования манипулятивных коммуникативных стилей от пола и возраста испытуемых не обнаруживается. Разграничение манипулятивных коммуникативных стилей не является строго обусловленным и носит характер доминирующей тенденции.

2. Эксплицитно-доминантный и имплицитно-рецессивный манипулятивные коммуникативные стили маркируются типовыми речевыми стратегиями (далее –

РС). Для эксплицитно-доминантного стиля характерны речевые стратегии управления поведением адресата, позитивной самопрезентации, апелляции к авторитету, нападения, обвинения, упрёка, критики третьего лица.

Для имплицитно-рецессивного стиля характерны речевые стратегии демонстрации выгоды, повышения коммуникативной позиции адресата, поддержания своего имиджа хорошего человека, создания ажиотажа, страдающей жертвы, обсуждения фактов, «переадресации» третьему лицу, выяснения ситуации.

Речевые стратегии реализуются в речевых тактиках, вербальное проявление которых в силу имплицитности интенционального плана манипуляции совпадает с другими способами речевого воздействия.

3. Модель МКС детализируется на основе ролей манипулятора Э. Шострома и классификации ликоугрожающих актов П. Браун и С. Левинсона. Эксплицитно-доминантный МКС соотносится с характеристиками «попирающих» манипуляторов Dictator, Bully, Judge. Стилистической особенностью эксплицитно-доминантного МКС является использование ликоугрожающих речевых актов «угроза лицу Другого» (угроза позитивному и негативному лицу Другого). Имплицитно-рецессивный стиль соотносится с «попираемыми» манипуляторами Weakling, Clinging Vine, Nice Guy. Стилистической особенностью имплицитно-рецессивного МКС является использование ликоугрожающих актов «угроза лицу Я» (угроза позитивному и негативному лицу Я). Роли Calculator и Protector были выделены как пограничные.

4. Модельные ситуации, разработанные для верификации гипотезы о соотношении когнитивного стиля ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ и манипулятивных коммуникативных стилей, представляют собою разновидность квазижанра и отличаются следующими особенностями: искусственностью продуцирования, дедуктивностью образования; наличием в композиции константной и переменной частей; моноинтенциональностью; скоррелированностью с естественной коммуникацией.

5. Разработанные для эксперимента модельные ситуации имеют разную степень валидности. Задания с закрытым типом ответов имеют ограниченность по сравнению с заданиями с открытым типом, поскольку испытуемый выбирает более привлекательный ответ из числа предложенных, формулировка которого может не резонировать с его коммуникативным опытом.

Апробация работы проводилась на следующих научных конференциях: IX Всероссийской научной конференции с международным участием «Стернинские чтения» (Воронеж, 2023 г.); круглом столе «Социокультурные и психолингвистические аспекты функциональной не/грамотности» (Тверь, 2023 г.); международном форуме «Язык и культура в аспекте проблем языкового образования современной России» (Воронеж, 2023 г.); Международной научно-практической конференции «Языковой дискурс в социальной практике» (Тверь, 2024 г.); II Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы филологии, переводоведения и лингводидактики в контексте межкультурного взаимодействия» (Брянск, 2024 г.).

Основные положения работы отражены в 14 публикациях, 6 из которых – в изданиях, рекомендованных ВАК РФ (в том числе 3 статьи в изданиях, индексируемых в SCOPUS).

Структура диссертации определяется поставленными в ней задачами. Работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка литературы и пяти приложений.

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ МАНИПУЛЯТИВНОГО КОММУНИКАТИВНОГО СТИЛЯ

1.1. Сущность манипуляции в аспекте моделирования коммуникативного стиля

Манипуляция – один из универсальных феноменов, наблюдающихся во всех сферах межличностного взаимодействия, предполагающих речевое воздействие, поэтому она изучается в различных социально-гуманитарных дисциплинах. Исследователи манипулятивного воздействия [Аграшева 2017; Битянова 2001; Быкова 1999; Глущенко 2020; Горностаева 2018; Дейк 2006; Денисюк 2003; Доценко 1997; Карасик 2002; Копнина 2008; Погребняк 2021; Седов 2016; Стернин 2006; Чернявская 2006; Шапарь 2007; Шейнов 2001; Шостром 2008 и др.] рассматривают вопросы, связанные с психологическими, социальными, морально-этическими аспектами манипуляции и др.

Речевая манипуляция непосредственно связана с психологией «поскольку именно в этой области знаний явление манипуляции приобрело свою значимость и достаточную степень исследованности» [Илюхин 2023: 1458]. О.Н. Завьялова отмечает, что «в основе речевого манипулирования лежат такие психологические и психолингвистические механизмы, которые вынуждают адресата некритично воспринимать речевое сообщение, способствуют возникновению в его сознании определенных иллюзий и заблуждений, провоцируют его на совершение выгодных для манипулятора поступков» [Завьялова 2007: 566].

Ведущий специалист в области психологии Е.Л. Доценко на основании различных трактовок манипуляции выделяет её следующие признаки. Родовым признаком манипуляции признается *психологическое воздействие*. В качестве *средства достижения целей* выступает *адресат*. Факт воздействия и его направленность являются *скрытыми*. Манипулятор стремится получить *односторонний выигрыш*. Манипулятор *навязывает* адресату *новые идеи* или цели. Манипулятивные действия совершаются благодаря *мастерству и сноровке* манипулятора [Доценко 1997].

Рассмотрим основные подходы к определению манипуляции. По

Е.Л. Доценко манипуляция – «вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями» [Доценко 1997: 59]. По Э. Шострому манипуляция – это «псевдофилософия жизни, направленная на то, чтобы эксплуатировать и контролировать как себя, так и других» [Шостром 2008: 10]. В.Б. Шапарь определяет манипулятивное воздействие как форму межличностного общения, при которой манипулятор осуществляет воздействие на партнера по общению с целью достижения своих скрытых намерений [Шапарь 2007: 361]. В.П. Шейнов трактует понятие как «скрытое управление человеком против его воли, приносящее инициатору односторонние преимущества» [Шейнов 2001: 3].

Манипуляция имеет экстралингвистическую природу, поэтому она также изучается в социологии, политологии, философии и других сферах знания. Манипуляция в политологии – это скрытое применение *власти* [Goodin 1980], изменение установок в нужном направлении для власти [Кара-Мурза 2000]; способ ориентации в *политической* среде [Строганов 2019], результатом которого будет формирование *политических* установок [Кара-Мурза 2000; Строганов 2019].

Социологические исследования фокусируются на том, что манипуляция направлена на личность человека как части социума. Результатами манипуляции мыслятся изменение поведения, мышления, установок индивида или группы индивидов вопреки их интересам. Манипуляция в философии рассматривается как процесс скрытого влияния, при котором манипулятор воспринимает индивида как совокупность качеств, подлежащих изменению. Таким образом, понимание феномена манипуляции обогащается благодаря результатам междисциплинарных исследований.

В лингвистике исследователи используют понятие языковое или речевое манипулирование, при этом они зачастую используются как взаимозаменяемые. Л.Г. Навасартян связывает это с тем, что «в процессе коммуникации манипулирование осуществляется с помощью языковых средств и речевых приемов» [Навасартян 2017: 18].

В лингвистических исследованиях определения манипуляции формулируются на основе работы Е.Л. Доценко. Манипуляции трактуется как вид воздействия: *вид психологического воздействия* [Чалый 2008; Помырляну 2013], *«вид речевого воздействия»* [Быкова 1999; Чернявская 2006]. Отмечается *скрытый характер* воздействия на манипулируемого [Копнина 2008; Быкова 1999; Седов 2016; Чернявская 2006; Reboul 2021; Битянова 2001 и др.]. Манипулятор стремится получить односторонний выигрыш: совершить действие вразрез с интересами/ волей реципиента [Быкова 1999; Стернин 2012; Чалый 2008; Чернявская 2006; Dijk 2006; Reboul 2021; Битянова 2001]. По Е.В. Денисюк, манипулятор «не признает равной ценности личности другого индивида по сравнению с собственной» [Денисюк 2003: 22], то есть не уважает потребности/ желания другого человека. Манипулятор удовлетворяет собственные потребности за счёт эксплуатации объекта манипуляции. Манипуляция совершается с определенной интенцией, направленной на навязывание новых целей, побуждение к действию, изменение психологического состояния [Быкова 1999; Чалый 2008; Чернявская 2006; Reboul 2021; Михалёва 2004]. Манипуляция осуществляется посредством искусного использования ресурсов языка [Копнина 2008; Чалый 2008; Михалёва 2004], для того, чтобы «добиться желаемого в случае конфликта интересов без каких-либо уступок – то есть без каких-либо эмоциональных затрат» [Денисюк 2003: 23], при этом конфликт интересов не эксплицируется.

Говоря об этической оценке манипуляции, М.Е. Новичихина отмечает, что «манипулирование не может однозначно трактоваться как негативный феномен» [Новичихина 2014: 133]. По Е.В. Денисюк манипуляция может получать определенную этическую оценку, но поскольку она меняется со сменой субъекта, то не затрагивает сущность самого явления [Денисюк 2003: 22]. Схожую позицию высказывает Е.В. Сидоренко: вопрос применения манипуляции – «это вопрос индивидуального этического выбора человека» [Сидоренко 2004: 59]. Среди основных черт манипуляции исследователь называет: «осознанность манипулятором своих целей и средств; скрытость средств манипулятора;

принятие ответственности за происходящее» [Op.cit.: 61].

Для моделирования манипулятивных коммуникативных стилей, на наш взгляд, релевантными являются следующие характеристики.

Скрытость. Манипуляция относится к принципиально косвенным приёмам воздействия.

Наличие достаточного коммуникативного опыта. Для реализации успешного манипулятивного воздействия коммуникант должен обладать достаточным коммуникативным опытом, поскольку говорящий должен уметь передать не только явную цель высказывания, но и скрытую так, чтобы адресат не осознал наличие двойной интенции.

Наличие двух интенциональных планов. «Сложность лингвистического изучения манипуляции обусловлена намеренной диадической имплицитностью интенционального плана высказывания, охватывающего как внешние коммуникативно-прагматические параметры дискурса, так и внутренние установки говорящего» [Мкртычян, Дзундза 2024: 23]. Как пишет В.И. Карасик, это два сценария поведения: «на поверхностном уровне манипулирующий пытается убедить манипулируемого в своем добром отношении к нему, в то время как на самом деле манипулирующий преследует свои сугубо корыстные цели, раскрытие которых поставило бы его перед адресатом в невыгодном свете» [Карасик 2002: 66]. Манипулятор по каким-то причинам не может напрямую сообщить о своих намерениях и поэтому «наряду с произносимым вслух высказыванием отправитель воздействия имеет вполне конкретные ожидания относительно действий партнера, но по каким-либо соображениям не намерен выдавать их» [Yokoyama 1988: 145]. Для успешности манипулятивного воздействия важно, чтобы адресат не осознавал двойной интенции.

Признание несовпадения интенций субъектов общения. Говорящий прибегает к манипуляции, предполагая, что его актуальное намерение не совпадает с интенциями адресата, в том числе потенциальными и/или неосознаваемыми. Исследователи подчеркивают, что при манипуляции происходит внедрение новых целей, мнений, установок вопреки осознаваемому

желанию адресата [Стернин 2012; Чернявская 2006; Reboul 2021; Доценко 1997; Шапарь 2007; Быкова 1999; Dijk 2006; Шейнов 2001].

Таким образом, обзор существующих подходов к определению манипуляции позволил выделить важные характеристики, релевантные для моделирования манипулятивного коммуникативного стиля. В следующих параграфах рассмотрим особенности изучения манипулятивного воздействия в социально-гуманитарных дисциплинах и отдельно в лингвистике.

1.1.1. Изучение манипуляции в социально-гуманитарных дисциплинах

Обобщив подходы к трактовке манипуляции, мы выявили ключевые направления ее исследования. Манипуляция имеет психологическую природу, и реализуется во взаимодействии, поэтому также приобретает социальный характер. Многоаспектность манипуляции обуславливает её изучение в социально-гуманитарных дисциплинах.

В политологии манипуляция рассматривается как один из способов формирования общественного мнения. Причина манипуляции видится в диспропорциональном характере авторитарных отношений [Ланге 2015]. Основной фактор распространения манипуляции – средства массовой информации [Родин 2006; Хабибуллин 2009; Пирущий 2009; Ланге 2015; Федоров 2018; Строганов 2019]. А.П. Федоров определяет процесс манипулирования общественным мнением как «подготовку информационной базы влияния; создание провокационной ситуации и контролируемого процесса её обсуждения в социальной сети; попытку убеждения пользователей в том, что предъявляемые в ходе дискуссии мнения поддерживаются большинством представителей социальной сети; реализация управляемых воздействий» [Федоров 2018: 16]. Целью политической манипуляции является «формирование социально управляемых граждан» [Ланге 2015: 10]. Среди особенностей политической манипуляции выделяются: «отсутствие четко выраженного субъекта манипуляции, неосознаваемый и нецеленаправленный характер, отсутствие определенной этической оценки» [Строганов 2019: 12]. Таким образом,

исследователи политической манипуляции изучают политическую коммуникацию, объектом и субъектом которой является группа людей, но не выявляют эффективность манипулятивного воздействия на индивидуальном уровне. Исследования направлены в большей степени на выявление способов манипулирования, но в отрыве от языковой личности, которые даже при наличии типологий, выглядят несколько эклектично.

В исследованиях по социальной философии манипуляция понимается как один из способов «социального управления сознанием людей ... для социально-адаптированного поведения» [Князева 2011: 9]; «форма социального взаимодействия, основанная на скрытом, умелом влиянии на объект воздействия, изменяющим его поведение в соответствии с нуждами и потребностями субъекта отношений» [Кузин 2012: 9]. В определениях манипуляции подчеркивается социальный характер манипулятивного воздействия.

Исследователи выделяют следующие причины широкого использования манипулятивных практик: «невозможность открытого принуждения субъектов социального процесса» [Op.cit.: 9]; переход к обществу потребления; цензура каналов передачи информации; нежелание среднестатистического человека брать на себя ответственность [Секарева 2014: 8]; «целенаправленное скрытое психологическое воздействие», при котором адресат воспринимается не как личность, а как «совокупность качеств, <...> подлежащих изменению посредством симуляции субъектности манипулируемого» [Сиразетдинова 2016: 8]. А.С. Петракова отмечает, что манипуляция «сопровождала весь процесс общественного развития», являясь как «средством социального контроля, так и <...> инструментом общественного развития» [Петракова 2014: 182]. По О.А. Гриневой, причиной широкого распространения манипулятивного воздействия является информационно-технологическое общество, которое влечет за собой изменения в социальной сфере – возможное разрушение гармоничных социальных отношений [Гринева 2017]. Социологический ракурс изучения манипуляции центрирован на общих социально-психологических истоках манипуляции как общественного явления.

А.В. Кузин полагает, что манипуляция является естественным элементом общественного развития, однако несёт в себе потенциальные риски для гармоничного развития социальных отношений: «эффективное социальное взаимодействие на основе применения инструментов скрытого управления возможно только в краткосрочной перспективе, поскольку долговременное использование манипуляции приводит к снижению её эффективности» [Кузин 2012: 9].

Исследования по социальной философии, как и политологические, углубляют понимание манипуляции в социальном контексте и отвечают на вопрос о причинах широкого распространения манипулятивного воздействия, что в целом способствует созданию эффективных способов противодействия манипуляции общественным сознанием. При таком подходе межличностный компонент манипуляции игнорируется.

В работах по психологии изучаются личностные характеристики манипуляторов, рассматривается вопрос о конструктивном и деструктивном влиянии манипуляции, исследуется степень склонности индивида к манипуляции.

Склонность к манипуляции в работах по психологии (Катунин 2005; Калуцкая 2008, Руслина 2008, Щеглова 2009; Мустафаева 2017) исследуется при помощи шкалы выраженности макиавеллизма, под которым понимается «склонность человека манипулировать другими людьми в межличностных отношениях, <...> когда субъект скрывает свои подлинные намерения» [Знаков 2001: 122]. Э.А. Щеглова противопоставляет манипуляцию и макиавеллизм: «если манипуляция может быть неосознаваемой и совершаться «из лучших побуждений», то макиавеллизм – это осознанное убеждение в необходимости скрытого манипулирования людьми для достижения личных интересов, преимуществ, выгод и т.д.» [Щеглова 2009: 4]. Однако, как отмечает В.В. Знаков, результаты определения степени склонности человека к манипулированию, хотя и выявляет общие манипулятивные установки личности, но не дают ответ на вопрос о том, использует ли индивид манипуляцию в межличностном общении и владеет ли ей в целом [Знаков 2001: 127]. Следовательно, склонность личности к

манипулированию не играет ведущую роль при исследовании речевой манипуляции. По справедливому замечанию Э.А. Щегловой, «каждый человек, независимо от степени выраженности склонности к манипулированию, время от времени прибегает к разным манипулятивным техникам» [Щеглова 2009: 9]. Исследователь отмечает, что склонность к манипулированию связана, в том числе с затрудненным общением, поскольку при манипулировании «партнер по общению воспринимается не как целостная, уникальная личность, а как носитель определенных, нужных манипулятору свойств и качеств, при этом манипулятор переходит на стереотипные формы поведения и в процессе взаимодействия руководствуется ложными мотивами и целями» [Ор.сit.: 21]. А.В. Бедненко вслед за ведущими исследователями манипуляции отмечает, что «предпосылки формирования манипулятивной установки являются, прежде всего, не внутриличностными, а социальными, определяющимися положением индивида в системе социальных отношений» [Бедненко 2003: 9]. Это положение соотносится с выводом о том, что любой человек может использовать манипулятивные приёмы в определенном социальном контексте.

В работах по психологии также обсуждается вопрос о деструктивном влиянии манипуляции на личность. А.В. Бедненко описывает такие деформации как «как глубокое недоверие к себе и к другим людям, сокрытие своих чувств, замена искренних эмоций на фальшивые, повышение значимости примитивных мотивов в своих глазах, раздвоение личности, инфантилизм» [Бедненко 2003: 8]. Безусловно, поддержание межличностных связей на манипулятивной основе приводит к негативным последствиям для человека. Однако Н.С. Никитинская отмечает, что манипуляция не всегда наносит вред Адресату, но может также совершаться для достижения лучшего результата для всех [Никитинская 2014]. Э.М. Мустафаева заключает, что «высокий уровень выраженности манипулятивных склонностей способствует их распознаванию как манипуляторов, что находит отражение в снижении удовлетворенности отношениями в группе» [Мустафаева 2017: 8]. Изучение манипуляции в рамках психологии зачастую связано с описанием сугубо психологических механизмов

манипулятивного воздействия, которые оторваны от речи в коммуникации.

Междисциплинарный характер изучения манипуляции позволяет раскрыть сущность данного понятия с разных сторон: от психологических механизмов воздействия до социальных последствий применения манипулятивных технологий. В рамках исследования важными являются следующие положения. Во-первых, предпосылки манипуляции обусловлены, прежде всего, социальными причинами, поэтому при моделировании манипулятивных коммуникативных стилей и модельных ситуаций, которые используются в качестве материала, важно учитывать не только коммуникативные особенности говорящих, но и социальные роли субъектов общения. Во-вторых, склонность к манипулированию не имеет определяющего значения при изучении манипулятивного коммуникативного стиля, поскольку эта характеристика не отвечает на вопрос, в чём специфика вербального проявления того или иного манипулятивного коммуникативного стиля.

1.1.2. Изучение манипуляции в лингвистике

Изучение манипуляции с лингвистической точки зрения охватывает различные сферы коммуникации: сферу политики (Михалёва 2004; Кучеренко 2013; Полякова 2019; Погребняк 2021; Гасанов 2022), язык СМИ (Никитина 2006; Двойнина 2010; Катенева 2010; Моротов 2016; Саблукова 2016; Навасартян 2017; Бабаева 2018; Горностаева 2018; Погорецкая 2021), рекламу (Вертянкина 2005; Ву 2021), интернет-язык (Глущенко 2020), художественные произведения (Баженова 2021), кинематограф (Сафина 2018) и другие.

Для анализа вербальных проявлений манипуляции исследователи используют различные подходы.

Языковой материал может анализироваться на уровне речевых стратегий и тактик. Широко представлены исследования политических выступлений и публикаций в СМИ. По О.Л. Михалевой выделяются «три стратегии реализации манипулятивного воздействия: 1) стратегия на понижение, 2) стратегия на повышение, 3) стратегия театральности» [Михалёва 2004: 12]. Н.В. Погребняк

[Погребняк 2021] также выявляет стратегию нейтральности. Ю.А. Горностаева выделяет две основных стратегии политического дискурса: «представление оппонента в невыгодном свете и позитивная самопрезентация» [Горностаева 2018: 4]. Исследуя особенности публицистических политических текстов, И.Г. Катенева определяет стратегию дискредитации и героизации (по объекту описания), «фрустрационную и псевдорационально-эвристическую стратегию, направленную формирование тона публикации» [Катенева 2010: 10]. Среди речевых тактик, которые реализуют речевые стратегии, называют следующие: тактика обвинения, безличного обвинения, угрозы, презентации неявной самопрезентации, отвода критики, прогнозирования, обещания, размежевания и др. [Михалёва 2004: 13–14]. Таким образом, исследователи сходятся в том, что основные речевые стратегии в политическом дискурсе и дискурсе СМИ обусловлены оппозицией «свой/ чужой». Такой подход в некоторой степени сближается с представленным в настоящей диссертации, поскольку основной единицей описания манипулятивного коммуникативного стиля является речевая стратегия/речевая тактика.

Для анализа манипуляции используются единицы различных языковых уровней. По А.В. Сафиной лексическими средствами манипуляции являются стилистические тропы и фигуры речи (анафора, градация, антитеза, амплификация), экспрессивная лексика, а среди невербальных средств – улыбка, взгляд, жесты, поза, походка [Сафина 2018: 5–6]. Среди лексических и синтаксических средств выделяют темпоральность, модальность и парцелляцию [Моровов 2016: 13], риторические вопросы [Гасанов 2022], метафоризацию [Гасанов 2022; Бабаева 2018]. По Ю.А. Дидык манипулятивные приёмы прослеживаются на всех уровнях языка: 1) фонетический уровень: звуковые повторы, ремарки, паузация; 2) морфологический уровень: категория наклонения, частицы, междометия, способствующие созданию определенного эмоционального эффекта и усилению воздействия; 3) лексический уровень: эмоционально окрашенная лексика и лексические повторы; 4) синтаксический уровень: сложные синтаксические конструкции, односоставные/неполные предложения,

синтаксический параллелизм [Дидык 2010: 8–19]. А.А. Полякова выделяет уровни реализации речевой манипуляции: «уровень языковых единиц, отражающих ярусную системно-структурную организацию языка и паралингвистических средств; категориальный уровень; коммуникативный уровень авторской модальности ложного нарратива выступления» [Полякова 2019: 5]. Я.Г. Баженова выделяет не средства, а стратегии манипулятивной коммуникации: «уход от темы, манипулятивное переспрашивание, перебив и подхват, манипулятивная перемена темы, манипулятивный отказ от коммуникации, демонстративное молчание» [Баженова 2021: 10]. Важно отметить, что сами по себе эти перечисленные средства нейтральны, и они становятся манипулятивными только в определенном коммуникативно-прагматическом контексте. Полагаем, что такого рода исследования вносят существенный вклад в разработку номенклатуры речевых стратегий манипулирования.

Исследователи определяют характеристики, релевантные для речевой манипуляции. По А.А. Поляковой, основные характеристики манипуляции: неразрывная связь с авторской интенцией, неосознаваемое адресатом воздействие, наличие искажённой информации [Полякова 2019: 10]. В.А. Саблукова выделяет следующие признаки манипуляции: 1) «преобразование информации: искажение; частичная, тенденциозная, фрагментарная, выборочная подача; 2) информационная перегрузка, при которой информационный поток оказывается слишком большим для адекватного восприятия; 3) утаивание информации» [Саблукова 2016: 12]. О.А. Погорецкая отмечает, что любая манипуляция «основана на внутренней содержательной асимметрии в речевом знаке, <...> поскольку в реальном речевом выражении один из компонентов (предметно-семантический, аксиологический, концептуальный) выдвигается в эксплицитный план, другой мыслится имплицитно» [Погорецкая 2021: 8]. Следовательно, манипуляция признается скрытым воздействием, имеющим имплицитный и эксплицитный план, последний из которых содержит искажённую информацию. Важно, что манипуляция неразрывно связана с авторской интенцией, поэтому для её распознавания требуется знать истинный

замысел автора сообщения, что не всегда представляется возможным. Исследования, в которых представлено моделирование манипулятивного процесса, выявляют сущность манипуляции и специфику её интенционального плана. С опорой на эти идеи в настоящей диссертации предпринимается моделирование манипулятивных коммуникативных стилей на искусственном материале, в котором скрытая цель обнаруживается в инструкции для испытуемого.

Лингвисты фокусируются на широком спектре вопросов, связанных с манипуляцией. Изучаются различные языковые средства манипуляции, в том числе через призму манипулятивных стратегий и тактик. Существенно, что анализ собственно языковых средств не всегда проводится на основе широкого прагматического контекста с учётом реконструирования авторской интенции. Особый интерес представляют исследования, в которых манипуляция изучается в рамках теории речевого воздействия.

1.1.3. Манипуляция vs речевое воздействие

Манипуляция является объектом исследования в трудах, посвящённых речевому воздействию [Паршин 2000; Стернин 2001; Денисюк 2003; Желтухина 2004; Попова 2005; Любимова 2006; Иссерс 2009; Голубева 2009; Лисихина 2009; Шелестюк 2009; Дидык 2010; Помырляну 2013; Васильев 2016; Навасартян 2017; Горностаева 2018 и др.].

Речевое воздействие в узком смысле трактуется как «использование особенностей <...> естественного языка с целью построения сообщений, обладающих повышенной способностью воздействия на сознание и поведение адресата сообщения» [Паршин 2000 URL]. Тем не менее, по утверждению Р.М. Блакара, выразиться «нейтрально» невозможно, поскольку даже «нейтральный неформальный разговор предполагает осуществление воздействия на восприятие и структурирование мира другим человеком» [Блакар 1987: 91]. Исходя из этого, речевое воздействие «отождествляется с процессом речевого общения, взятом в аспекте его целенаправленности» [Власян 2007: 31].

Речевое воздействие (далее – РВ) имеет открытый характер: для убеждения используются аргументированные (последовательные, логичные, истинные) высказывания. Среди способов РВ называют убеждение, побуждение и суггестию [Стернин 2001, Шелестюк 2009, Навасартян 2017 и др.].

Убеждение – «воздействие на сознание личности через обращение к её собственному критическому суждению» [Помырляну 2013: 74], при этом передаваемые смыслы настойчиво эксплицируются, и адресату предлагается осмыслить информацию, выработать суждение, и впоследствии принять решение. П.П. Лобас разграничивает понятия убеждение и манипулирование по признакам открытость и наличие альтернативного выбора: «убеждению присущи открытость и наличие выбора, а манипулирование характеризуется отсутствием этих признаков, что, соответственно, порождает две разные стратегии речевого воздействия» [Лобас 2011: 5]. Л.Г. Навасартян также подчеркивает, что «убеждение, в отличие от манипуляции, проходит в открытой форме и основано на сознательном принятии предлагаемой точки зрения» [Наvasартян 2017: 22].

Побуждение – воздействие на волю адресата: «внешнее стимулирование реципиента прямым воздействием на его волю (призыв, приказ, принуждение и уговаривание)» [Помырляну 2013: 75]. И.А. Стернин не признает эффективным принуждение (оно обычно реализуется с помощью угроз, демонстрации силы), поскольку «речевое воздействие как наука об эффективном и цивилизованном общении учит нас обходиться без принуждения» [Стернин 2001: 61]. О.С. Иссерс называет тактику уговоров манипулятивной: «уговоры – это давление на адресата, заманивание его – то есть манипуляция, насильственно осуществляемая власть над адресатом» [Иссерс 2008: 145]. К.Ю. Горшкова описывает данный приём как речевой жанр: он «характеризуется подменой аргументации неоднократными эмоционально окрашенными повторами одного и того же побуждения и может быть представлен формулой обращение + императив» [Горшкова 2018: 111]. Таким образом, побуждение является способом речевого воздействия, однако его приёмы могут приобретать манипулятивный характер.

Суггестия (внушение) – оценочное и эмоциональное воздействие

на подсознание и чувства человека за счёт «снижения сознательности, аналитичности и критичности при восприятии внушаемой информации» [Желтухина 2003: 94]. Воздействие происходит «благодаря отсутствию целенаправленного активного понимания, развернутого логического анализа и оценки со стороны реципиента» [Помырляну 2013: 74]. Воздействие будет считаться суггестивным только в случае положительного результата.

Речевое воздействие, по Л.Г. Васильеву, может проходить в следующих ситуациях: «пассивное и активное восприятие воздействия реципиентом, а также незаметное воздействие» [Васильев 2016: 5]. В первых двух случаях адресат осознает воздействие, поскольку оно эксплицировано, однако в третьем случае оно скрытно, что дает основание противопоставить речевое воздействие и манипуляцию по двум признакам: открытый/скрытый характер воздействия; осознание или неосознание воздействия адресатом.

Открытому речевому воздействию В.И. Карасик противопоставляет манипулятивное воздействие, имеющее субститутивный характер. Исследователь подразделяет манипуляцию на три вида: псевдоаргументацию, имитацию авторитетности и имитацию силы [Карасик 2002: 67].

Манипуляция по И.А. Стернину – «воздействие на человека с целью побудить его сообщить информацию, совершить поступок, изменить свое поведение и т.д. неосознанно или вопреки его собственному мнению намерению» [Стернин 2001: 67], в то время как речевое воздействие трактуется как целенаправленное убеждение человека «сознательно принять решение о каком-либо действии, передаче информации» [Стернин 2001: 66]. В определениях подчеркивается, что РВ осознается адресатом в отличие от манипулятивного воздействия. Однако, по Е.В. Денисюк, «разница между неманипулятивным и манипулятивным РВ не столько в том, что манипулятор старается использовать неосознаваемое содержание, а неманипулятор – осознаваемое, сколько в том, что манипулятор не помогает объекту РВ осознать происходящее, тогда как неманипулятор всеми доступными ему способами стремится сделать для объекта РВ свое воздействие осознаваемым» [Денисюк 2003: 43–44]. Так, неманипулятор

озвучивает собственные аргументы к совершению действия для того, чтобы это действие стало осознаваемым. Манипулятор, напротив, сообщает аргументы, не связанные с целями коммуникации напрямую, поэтому манипуляция трактуется как псевдоаргументация.

По Н.А. Бубновой, манипуляция и речевое воздействие имеют несколько общих признаков. Оба понятия представляют собой одностороннее психологическое воздействие, которое имеет расчет на определенную реакцию адресата, и для реализации этого воздействия применяется комплекс речевых приемов [Бубнова 2012: 11]. Выделяется также ряд отличительных черт. Манипуляция, в отличие от речевого воздействия, обладает скрытым неэксплицированным намерением, воздействие подразумевает односторонний выигрыш, ожидаемая реакция адресата – некритическое следование воле адресанта [Бубнова 2012: 12].

Исходя из проведенного обзора, сформулируем определение манипуляции. Манипуляция – один из способов речевого воздействия, при котором говорящий сознательно не эксплицирует свою интенцию для достижения своей цели. Отметим, что наличие специфических манипулятивных языковых средств в достаточной степени условно, их анализ требует обращения к прагматическому контексту коммуникативной ситуации.

Речевая манипуляция с учетом индивидуальных особенностей говорящего воплощается в коммуникативном стиле. Это понятие является более абстрактным, чем дискурс, и отвечает на вопрос *как* реализуется речевое воздействие. В следующем параграфе изучаются основные направления современной лингвостилистики, анализируется понятие коммуникативный стиль в соотношении с базовыми лингвистическими категориями, а также определяются основные единицы анализа коммуникативного стиля – речевые стратегии и тактики.

1.2. Манипулятивный коммуникативный стиль через призму коммуникативной стилистики

1.2.1. Коммуникативная стилистика среди основных направлений современной лингвостилистики

Стилистика охватывает широкий спектр лингвистических исследований. По С.В. Мкртычян, стилистика «изучает особый тип системности – речевую (М.Н. Кожина); активно вовлекает контекст в широком смысле; делает объектом изучения устный текст; начинает использовать нестрогие методы исследования; наконец, декларирует индифферентность к уровневому устройству языка, выстраивая системную вертикаль стилистических ресурсов по всему разрезу языка, вдоль традиционных уровней структурной модели» [Мкртычян 2023: 65]. В фокусе исследовательского внимания может находиться не весь коммуникативный процесс, с учётом не всех коммуникативно-прагматических параметров, что порождает различные подходы к его исследованию.

В современной лингвостилистике сформировались следующие направления изучения стилистической проблематики [Мкртычян 2012, 2023; Клушина 2015].

Пермская стилистическая школа, созданная профессором М.Н. Кожиной, занимается проблемами функциональной стилистики. В основу теории функциональных стилей легла концепция М.Н. Кожиной о речевой системности, которая «объединила содержание и форму речевого произведения, сферу общения и языковые средства, коммуникативное намерение и его речевую реализацию, иначе говоря – экстралингвистику и собственно лингвистику» [Баженова, Котюрова 2016: URL]. М.Н. Кожина определяет функциональную стилистику как науку, изучающую речь «в себе и для себя», то есть «она исследует законы, характер, специфику, экстралингвистическую обусловленность именно функционирования средств языка в разновидностях речи» [Кожина 1966: 12–13]. Основные достижения школы описаны в обзорной статье Е.А. Баженовой и М.П. Котюровой «Пермская научная школа функциональной стилистики» [Баженова, Котюрова 2016: URL]. Исследователи школы изучают

стилеобразующие экстралингвистические факторы и механизмы текстообразования в разных сферах коммуникации. Пермская школа является одним из крупнейших центров изучения функциональной стилистики.

Саратовская лингвистическая школа под руководством профессора О.Б. Сиротининой также фокусируется на проблемах функциональной стилистики. В обзорной статье «Саратовская лингвистическая школа “Изучение функционирования русского языка”» М.А. Кормильцына и О.Б. Сиротинина представляют основные достижения школы, среди которых комплексный анализ типов речевой культуры и речевого поведения, а также выявление закономерностей функционирования языка в медиапространстве.

Московская школа стилистики возглавляется профессором Г.Я. Солгаником. Школа занимается изучением лингвостилистических особенностей публицистики. Вопросы стилистики обсуждаются в научном журнале «Актуальные проблемы стилистики» на базе факультета журналистики МГУ имени М.В. Ломоносова. В журнале публикуются передовые статьи по проблемам прагматилистики, медиастилистики, интернет-стилистики и стилистики художественной речи.

Томская стилистическая школа под руководством профессора Н.С. Болотновой занимается проблемами соотношения социального и индивидуального стилистического сознания. В докторской диссертации А.В. Болотнова [Болотнов 2015] представлено комплексное исследование информационно-медийного типа языковой личности.

Ввиду того, что на данный момент в рамках стилистики активно рассматриваются *когнитивные* особенности коммуникантов, лингвостилистика выходит за пределы собственно лингвистической проблематики. К.И. Шпетный определяет задачи когнитивной стилистики как «комплексное и целостное описание речевых средств передачи ментальных сущностей – процессов и состояний, которые связаны с переработкой, поступающей основной концептуальной и дополнительной информации в данном типе текста/ дискурса» [Шпетный URL]. Н.М. Джусупов в статье «Когнитивная стилистика: современное

состояние и актуальные вопросы исследования» [Джусупов 2011] намечает перспективы дальнейшего развития данного направления: изучение текста в связи с когнитивными процессами, исследование выбора языковых средств при порождении сообщений, изучение идиостиля и «особенностей репрезентации структур знания в текстах разных функциональных стилей» [Ор.сit.: 74].

Изучению коммуникативной стилистики посвящены работы А.В. Болотнова, С.В. Мкртычян, Т.А. Янсон. Как пишет С.В. Мкртычян, данный подход интегрирует «достижения как различных областей лингвистического знания (прагматики, системно-структурной лингвистики, жанроведения, дискурсивного анализа), так и смежных сфер научного знания в целом (лингвистики и психологии)» [Мкртычян 2024: 21]. Коммуникативный стиль трактуется как «типичная/ типовая манера коммуникативной деятельности в коммуникативно-прагматическом пространстве, маркированная системой определённых потенциально динамических единиц» [Мкртычян 2023: 82]. На основе данной концепции разработано диссертационное исследование Т.А. Янсон «Коммуникативные стили экскурсовода в устном туристическом дискурсе» [Янсон 2021], посвященное изучению взаимодействия экскурсовода и туриста. Было выявлено, что коммуникативный стиль экскурсовода, являющийся качественной характеристикой коммуникативной деятельности, оказывает непосредственное влияние на эффективность общения.

Моделирование стилей манипуляции в коммуникативной стилистике позволяет интегрировать как лингвистическую сторону явления, так и учесть индивидуальные психологические (здесь: когнитивные) особенности говорящего.

1.2.2. Коммуникативный стиль в соотношении с базовыми лингвистическими категориями: язык, речь, речевая деятельность, дискурс, текст

Различные базовые лингвистические категории могут быть объектом стилистических исследований. С.В. Мкртычян в монографии «Стилистика устного делового дискурса» [Мкртычян 2011] с опорой на труды Л.В. Щербы [Щерба 2004] и А.А. Залевской [Залевская 1977] установила, что стилистика

может фокусироваться на следующих категориях: «речемыслительная деятельность (процессы говорения и понимания), дискурс (процессы производства и понимания речи в конкретной обстановке), языковой материал (тексты)» [Мкртычян 2011: 26], «речевая организация индивида; языковая система» [Залевская 2007: 90].

Существенным является понятие коммуникативной деятельности – «совокупности коммуникативно-речевой деятельности (речевого поведения) и коммуникативно-мыслительной деятельности, связанной с решением актуальных для конкретного коммуникативного события задач речевого взаимодействия» [Мкртычян 2011: 28]. Это понятие охватывает превербальный этап речепорождения, поэтому оно не тождественно речевому поведению. Речевое поведение трактуется вслед за Т.Г. Винокур как «совокупность речевых поступков индивидуумов в предлагаемых обстоятельствах, отражающих специфику языкового существования данного говорящего коллектива в данном общественном устройстве. <...> С внутриязыковой стороны речевое поведение определяется закономерностями употребления языка в речи, а с внеязыковой – социально-психологическими условиями осуществления языковой деятельности» [Винокур 2017: 12].

Коммуникативная деятельность непосредственно связана с дискурсом. Д.Д. Хайруллина на основе определений дискурса заключает, что «дискурс мыслится как речь, вписанная в коммуникативную ситуацию» [Хайруллина 2018: 86]. Дискурс трактуется как «речь, погруженная в жизнь» [Арутюнова 1990: 136–137]; «когнитивный процесс, связанный с реальным речепроизводством» [Кубрякова 1995: 164]; текст, погруженный в ситуацию реального общения [Карасик 2002: 189]. С.В. Мкртычян под дискурсом понимает «коммуникативную деятельность в коммуникативно-прагматическом пространстве» (термин И.П. Сусова) [Мкртычян 2011: 28]. По И.П. Сусову, коммуникативно-прагматическое пространство – это комплексное понятие, характеризующее коммуникантов, пространство и время, коммуникативный регистр, предмет речи и практическую цель [Сусов 2007: 37]. И.Н. Борисова определяет дискурс как коммуникативную

деятельность, которая подразделяется «на дискурсивную деятельность и текстовую деятельность, рассматриваемых как различные типы коммуникативных процессов, для коммуникантов актуализированы различные стороны этих процессов: дискурсивная деятельность ориентирована на манифестацию речевого поведения, а текстовая деятельность ориентирована на создание продукта» [Борисова 2009: 163].

И.Б. Руперт полагает, в лингвистике существует три основных подхода к определению соотношения дискурса и текста: отождествление, разграничение по признаку статика (текста) и динамика (дискурса), а также включение текста в более широкое понятие – дискурс [Руперт 2011: 23]. Л.М. Бондарева добавляет, что следует выделить четвертый подход – полное разведение этих явлений, понимая их как феномены «разного порядка» [Бондарева 2009: 94]. Тем не менее, по словам Е.С. Кубряковой, оппозицию текста и дискурса не следует возводить в абсолют, так как их связывает «генетическое родство», несмотря на то, что они чаще рассматриваются как взаимоисключающее [Кубрякова 2004: 525]. Эти понятия взаимосвязаны – каждому тексту предшествует дискурс. В.И. Карасик отмечает, что «дискурс занимает промежуточное положение между речью, общением, языковым поведением, с одной стороны, и фиксируемым текстом, остающимся в сухом остатке общения, с другой стороны» [Карасик 2002: 191].

В самом общем виде дискурс трактуется как спонтанное речевое произведение, а текст – как неспонтанное. В.З. Демьянков трактует текст как «интерпретируемый вербальный объект, за которым можно увидеть протекание дискурса» [Демьянков 2007: 95]. Г.Л. Орлов рассматривает дискурс как «категорию речи, материализуемую в виде устного или письменного речевого произведения» [Орлов 1991: 14]. По И.П. Сусову дискурс – «процессы языковой коммуникации, протекающие в виде связанных последовательностей речевых актов» [Сусов 2007: 40], в то время как текст – результат дискурсивной деятельности. Опираясь на различные подходы к дифференциации дискурса и текста, определим основные различия: дискурс – динамический процесс (развертывается в пространстве и времени), статическим результатом которого

является текст; текст – абстрактная формация, дискурс – её актуализация [Попова 2014: 642]; текст предназначен для письменной фиксации, а фиксация дискурса – «искусственный акт» [Борисова 2009: 139].

В.Е. Чернявская отмечает, что в лингвистическом смысле понятие дискурс «не дублирует и не подменяет понятия текст». Дискурс – ментальный и коммуникативный процесс, результатом которого является формальная конструкция – текст [Чернявская 2006: 75]. Текст функционирует как представитель особого типа текстов, так как в нём обнаруживается прототипический характер коммуникации, который соотносится с определёнными моделями порождения и восприятия текста. С другой стороны, коммуникативная деятельность и её результат (текст) соотносятся с неким ментальным пространством, в котором локализованы определённые знания.

Коммуникативный стиль можно последить на дискурсивном материале. Дискурс даёт ответ на вопрос ЧТО, а коммуникативный стиль представляет собой более высокий уровень лингвистической абстракции и центрирован вокруг вопроса КАК. Как пишет С.В. Мкртычян, разграничение понятий дискурса и стиля «видится в понимании стиля как манеры языкового выбора в широком смысле, а дискурса как среды функционирования стиля» [Мкртычян 2023: 87].

Обобщая характеристики коммуникативного стиля и других лингвистических категорий, определим коммуникативный стиль через объект изучения коммуникативной стилистики – дискурс, который определяется как «коммуникативная деятельность в коммуникативно-прагматическом пространстве» [Мкртычян 2012: 69], то есть коммуникативный стиль – «типичная манера коммуникативной деятельности в коммуникативно-прагматическом пространстве» [Мкртычян 2011: 38–39]. Следовательно, манипулятивный коммуникативный стиль – типичная манера реализации манипулятивного воздействия в коммуникативно-прагматическом пространстве.

1.2.3. Аспекты моделирования коммуникативного стиля

Манипулятивное воздействие «воплощается в *коммуникативном стиле*, объектом которого является дискурс (коммуникативная деятельность в коммуникативно-прагматическом пространстве) и речевая деятельность (процессы говорения и понимания). Коммуникативный стиль моделируется с учётом трёх аспектов: прагматического, аналитического и когнитивного» [Мкртычян, Дзундза 2023: 40–41].

Прагматический аспект характеризует «установку адресанта на организацию его диалога с адресатом с целью достижения определённого коммуникативного эффекта» [Коваленко 2012: 9]. Установка адресата обуславливается коммуникативными стратегиями, которые реализуются в речи посредством набора коммуникативных тактик.

По определению И.П. Сусова прагматика – «исследование особенностей употребления языка с учётом актуальных контекстов речевого общения» [Сусов 2007: 89]. В.В. Богданов выделяет три фундаментальных направления прагматики: «1) учение о речевых актах; 2) изучение правил и конвенций речевого общения; 3) исследования, связанные с характером знаний и информационных потребностей коммуникантов как конкретного наполнения речевых актов и пропозиций» [Богданов 1996: 268–272].

В прагматическом аспекте стилистики анализируются отношения между говорящим и адресатом сообщения. Прагматика исследует языковую «уместность в процессе коммуникации, а именно наиболее эффективные способы употребления языкового потенциала с учётом внешних и внутренних лингвистических факторов общения» [Минина 2018: 220]. Принципы эффективности речевого общения были описаны в работах П. Браун и С. Левинсона (теория вежливости), Г.П. Грайса (принципы кооперации), Дж. Лича (постулаты вежливости), однако, как замечает С.В. Мкртычян, попытка соблюдения постулатов теории вежливости «в реальной коммуникации представляется иллюзорной» [Мкртычян 2023: 69].

Аналитический аспект «состоит в системном описании стилистически маркированных единиц, формирующих стилистическое поле с позиций функциональности дискурса, обусловленного характером деятельности его субъектов» [Мкртычян 2011: 39]. Объектом изучения являются речевые тактики – способы реализации речевых стратегий.

Аналитический (анализ единиц, маркирующих стиль – речевых тактик) и прагматический (эффективность и уместность употребления, то есть выбор речевых стратегий) аспекты в совокупности могут рассматриваться в рамках дискурсивного аспекта.

Когнитивный аспект «связан с когнитивным моделированием процессов и механизмов актуальной речемыслительной деятельности, направленной на осуществление стилистического выбора языковых единиц в условиях реального взаимодействия» [Мкртычян 2011: 39–40]. Когнитивный аспект фокусируется на «лично обусловленных особенностях коммуниканта, влияющих на механизмы речемыслительной деятельности. Сложность специфики механизмов речемыслительной деятельности, обусловленных личностными когнитивными особенностями, может описываться с помощью такого параметра, как когнитивный стиль» [Дзундза 2023: 6].

Итак, модель манипулятивных коммуникативных стилей разрабатывается с учётом *когнитивного аспекта* коммуникативной стилистики (определяются индивидуальные когнитивные особенности манипулятора) и *дискурсивного аспекта*, направленного на выявление типичных речевых стратегий манипулирования.

1.2.4. Речевая стратегия/ речевая тактика как единицы анализа стиля

Единицами анализа коммуникативного стиля, вслед за С.В. Мкртычян, принимаются речевые стратегии и тактики, фиксирующие закономерности языкового (вербального) отбора и маркирующие коммуникативный стиль. Как пишет О.С. Иссерс, «стратегический подход к анализу коммуникации позволяет объединить то, что накоплено в функциональной, когнитивной, коммуникативной

лингвистике и смежных областях знаний» [Иссерс 2009: 23].

Коммуникативная стратегия в лингвистике трактуется как цепочка решений [Макаров 2003]; общий план или общая линия речевого поведения [Сковородников 2014; Анохина 2018; Борисова 2009]; способ построения высказывания [Ерохина 2014]; комплекс речевых действий [Иссерс 2009; Матвеева 2010]. Коммуникативная стратегия подвергается корректировке в зависимости от действий адресата и изменяющегося дискурса.

Коммуникативная стратегия обусловлена коммуникативными целями. Т.А. ван Дейк определяет стратегию как процесс достижения целей [Дейк 1989: 254]. По Е.В. Ключеву, коммуникативная цель – «стратегический результат, на который направлен коммуникативный акт» [Ключев 2002: 18]. Коммуникативные цели ставятся на основе существующей коммуникативной ситуации. Под коммуникативной ситуацией понимаются факторы, влияющие на ход коммуникации (это понятие приравнивается к понятию коммуникативно-прагматическое пространство): время и место коммуникации, характеристики коммуникантов (профессия, социальный статус и роль, особенности характера), тип межличностных отношений.

Термины *стратегия* и *тактика* обычно рассматриваются в тандеме, так как воплощение общего плана действий невозможно без выполнения конкретных шагов. Как пишет О.С. Иссерс, «задача описания речевых стратегий в конечном итоге заключается в том, чтобы представить номенклатуру реализующих их типовых тактик» [Иссерс 2008: 111]. В.Е. Чернявская называет коммуникативной стратегией коммуникативную макроинтенцию, которая определяет речевое поведение коммуниканта, в то время как коммуникативная тактика выступает в качестве «интенции, обуславливающей конкретный речевой акт в соответствии с протекающей ситуацией» [Чернявская 2006: 45–46]. По Е.В. Ключеву тактика – конкретное коммуникативное намерение: «практическое средство движения к соответствующей коммуникативной цели» [Ключев 2002: 19]. Г.А. Копнина трактует речевую тактику как «речевое действие, которое соответствует определенному этапу в реализации стратегии» [Копнина 2008: 49].

Е.П. Черногрудова рассматривает коммуникативную тактику как «совокупность практических ходов в реальном процессе речевого взаимодействия» [Черногрудова 2008: 42]. Каждая стратегия реализуется посредством набора речевых тактик, организующих речевые действия.

В настоящем исследовании речевая стратегия трактуется как «единица интенционального плана, направленная на достижение коммуникативной цели» [Дзундза 2024: 56]. Речевые стратегии организуются посредством речевых тактик.

Выводы по главе 1

Проведённый анализ научной литературы позволяет сформулировать ключевые теоретические положения настоящего исследования.

1. Манипуляция – один из способов речевого воздействия, при котором говорящий сознательно не эксплицирует свою интенцию для достижения своей цели. Важными характеристиками для моделирования манипулятивного коммуникативного стиля являются: 1) признание несовпадения интенций субъектов общения; 2) наличие двух интенциональных планов: эксплицитного и имплицитного; 3) «многослойность» вербальных проявлений, реализуемая посредством речевых стратегий и тактик.

2. Модель манипулятивных коммуникативных стилей разрабатывается в рамках коммуникативной стилистики, объектом которой является дискурс, а предметом – коммуникативный стиль. Под дискурсом понимается «коммуникативная деятельность в коммуникативно-прагматическом пространстве» [Мкртычян 2012], а коммуникативный стиль трактуется как «типичная манера коммуникативной деятельности в коммуникативно-прагматическом пространстве» [Мкртычян 2011: 38–39]. Коммуникативная деятельность включает в себя как довербальный, так и вербальный этап речевпроизводства.

Комплексное описание коммуникативного стиля осуществляется с учетом аналитического, прагматического и когнитивного аспектов. Аналитический аспект фокусируется на описании вербальных маркеров стиля.

Операциональными маркерами, фиксирующими закономерности вербального отбора и маркирующими стиль, принимаются *речевые стратегии* и *речевые тактики*. В настоящем исследовании речевая стратегия – динамичная единица интенционального плана, направленная на достижение коммуникативной цели. Стратегия существует на этапе планирования высказывания, поэтому обуславливается, в том числе когнитивным стилем. Речевая стратегия вербализуется посредством речевых тактик. Прагматический аспект связан с эффективностью речевого воздействия и направлен на интенциональный уровень. Аналитический и прагматический аспекты были объединены в *дискурсивный*. Когнитивный аспект коммуникативного стиля описывает специфику когнитивной организации личности (когнитивный стиль), влияющую на стилистический отбор языковых единиц в процессе коммуникации.

Таким образом, в настоящем исследовании манипулятивный коммуникативный стиль понимается как типичная манера реализации манипулятивного воздействия в коммуникативно-прагматическом пространстве и изучается в рамках коммуникативной стилистики.

Глава 2. МОДЕЛИРОВАНИЕ МАНИПУЛЯТИВНЫХ КОММУНИКАТИВНЫХ СТИЛЕЙ

2.1. Метод моделирования

как основной метод исследования коммуникативного стиля

В данном параграфе рассмотрим специфику метода моделирования в лингвистике и на основе анализа существующих моделей коммуникации определим особенности модели манипулятивных коммуникативных стилей.

2.1.1. Специфика метода моделирования в лингвистике

И.Н. Ремхе приводит обзор лингвистических дисциплин, использующих метод моделирования: прикладная лингвистика, психолингвистика, когнитивная лингвистика, нейролингвистическая психология, социолингвистика, языкознание и др. [Ремхе 2007]. В прикладной лингвистике разрабатываются модели процесса перевода с использованием автоматизированных систем, методы автоматической обработки текста, а также изучаются общие принципы образования искусственных языков. В языкознании модель – общая схема описания системы/подсистемы языка, либо абстрактное описание какого-либо языкового явления. В социолингвистике создаются модели коммуникации, модели понимания и порождения текста, модель коммуникативного акта и др. [Красных 2003]. Как пишет И.Н. Ремхе, в психолингвистике термин модель «используют по отношению к окружающему миру, выстроенному с помощью языковой системы» [Ремхе 2007: 95]. Как отмечает Р.М. Фрумкина, «человек имеет дело не с копией мира: он всегда преобразует входные сигналы, адаптируя их к своим потребностям» [Фрумкина 2001: 86]. Человек рождается в «готовом мире» в определённых исторических, социальных и культурных условиях. Таким образом, каждый человек живёт «в соответствии с явными и неявными моделями и образцами, принятыми в данной культуре» [Op.cit.: 86]. В области нейролингвистической психологии моделирование также широко применяется (Р. Дилтс, Р. Гриндер, Р. Бэндлер, Дж. Делозье и др.). В частности,

разрабатывается модель поведения, цель которой – «установить наиболее значимые элементы мышления и действий, чтобы достичь определенного результата или реакции» [Дилтс 2011: 7]. Р. Бэндлер и Р. Гриндер указывают на важность создания внутренней модели мира: люди, обладающие «богатой репрезентацией» [Бэндлер, Гриндер 2024: 7], имеют более широкий набор реакций.

Смысл моделирования состоит в том, чтобы «вместо скрытых от нас свойств объекта изучить заданные в явном виде свойства модели и распространить на объект все те законы, которые выведены для модели» [Кравцова 2014: 183]. К.И. Белоусов трактует моделирование как «целостную деятельностьную программу, включающую последовательно примененный набор методов и приёмов, направленных на системное представление какой-либо предметной области объекта для получения информации об этом предмете, которую нельзя выявить в случае описательного подхода» [Белоусов 2010: 95]. Наряду с другими методами изучения языка, моделирование помогает углубить понимание скрытых механизмов речевой деятельности [Дорофеева 2017: 241]. Моделирование осуществляется на основе гипотезы о возможном устройстве изучаемого объекта и «выступает его функциональным аналогом, что позволяет переносить полученные знания с модели на оригинал» [Кравцова 2014: 181].

Несмотря на многообразие частных подходов к процессу моделирования, в целом построение модели предполагает следующее [Апресян 1966: 98–99]: фиксируются факты либо закономерности, требующие уточнения (выделяются важные свойства объекта, изучается его структура) и выдвигается гипотеза о возможном функционировании объекта. На основе гипотезы строится модель, уточняются детали конструкции и форма связей, а также исходный элемент, который А.Ф. Лосев называет «принципом конструирования упорядоченной последовательности языковых элементов» [Лосев 1968: 23]. Полученная модель проверяется экспериментальным путём, затем с учётом полученных данных она корректируется и анализируется. В итоге модель используется для построения

обобщающей теории объекта [Кравцова 2014: 183].

Результатом и целью моделирования является модель. Модель – это форма абстракции (*программа, конструкция, устройство, система, схема*), отражающая существенные характеристики и свойства оригинала. Модель имитирует поведение оригинала, но не должна «удваивать реальность, а создавать её» [Белоусов 2010: 95]. По М.Ю. Олешкову, «любая модель процесса или явления есть ни что иное, как редукция системно-синергетического представления исследуемого объекта, позволяющая исследователю представить функционирование (протекание) данного объекта (процесса) в реальной ситуации на имитационном уровне» [Олешков 2007: 14]. Модель позволяет изучить поведение объекта, благодаря чему появляется возможность выявить его новые свойства.

В зависимости от задач исследования определение «модели» может варьироваться.

А.Ф. Лосев интерпретирует языковую модель как теоретико-множественное понятие, где «множество есть единая нераздельная целостность, в которой точно фиксируется как она сама, в своей самостоятельности и неделимости, так и все её элементы, наглядно демонстрирующие её целостность в её конкретном явлении» [Лосев 1968: 22]. Исследователь называет эту целостность «кортежем» – упорядоченной последовательностью языковых элементов [Op.cit.: 22]. Помимо этого, есть элемент – «первичный», который упорядочивает остальные элементы.

По Ю.Д. Апресяну модель «всегда является идеализацией объекта»: реальные явления сложные и многогранные, поэтому их изучение следует начинать с простых случаев, «даже если они никогда не встречаются в чистом виде» [Апресян 1966: 81], и от них переходить к более сложным случаям. Модель оперирует «конструктами – понятиями об идеальных объектах, которые построены на основе некоторых общих гипотез, подсказанных совокупностью наблюдений и исследовательской интуицией» [Апресян 1966: 86]. От модели требуется, чтобы её устройство имитировало поведение объекта, а материал, на котором она построена, «почти всегда будет отличаться от материала, из которого

построен объект» [Апресян 1966: 79], следовательно, модель – формальная структура. Любая модель должна обладать свойством экспланаторности: «объяснять данные экспериментов, которые не выводятся из положений устоявшихся теорий либо предсказывать возможное поведение объекта, которое позднее подтверждается результатами новых экспериментов» [Апресян 1966: 91].

Сущностными признаками модели являются абстрактность, упрощённость, приближительность, схематичность, воспроизводимость.

В лингвистике отсутствует непротиворечивая классификация лингвистических моделей.

Ю.Д. Апресян различает три типа моделей по характеру объекта изучения:

1) «модели речевой деятельности человека, имитирующие конкретные языковые процессы и явления: а) *несемантические модели* имитируют способность носителей языка понимать и строить грамматически правильные, но не обязательно осмысленные фразы» [Апресян 1966: 106]; б) *семантические модели* «имитируют способность носителей языка понимать осмысленные предложения» [Op.cit.: 106].

2) «модели лингвистического исследования, имитирующие те исследовательские процедуры, которые ведут лингвиста к обнаружению того или иного языкового явления;

3) метамодели, имитирующие теоретическую и экспериментальную оценку готовых моделей речевой деятельности или лингвистического исследования» [Op.cit.: 106].

А.Н. Баранов выделяет следующие типы лингвистических моделей: «*компонентные модели*, или модели структуры (из чего сделан X); *предсказывающие модели* (предсказать поведение X в тех или иных обстоятельствах); *имитирующие модели* (внешне вести себя как X); *диахронические модели* (как и почему меняется X с течением времени)» [Баранов 2001: 11].

По классификации И.И. Ревзина выделяются синтезирующие (текст – результат модели) и аналитические модели (текст – исходный материал).

Синтезирующие модели подразделяются на 1) модели синтеза (от смысла к множеству форм) и 2) порождающие модели (на основе базовой семантической/синтаксической структуры выделяется множество правильных последовательностей элементов) [Ревзин 1977: 17]. Примером последней модели является модель порождающей грамматики Н. Хомского.

Таким образом, выделяются следующие модели (табл. 1).

Таблица 1. Классификация моделей в лингвистике

Автор	Типы моделей	Специфика модели
О.Л. Каменская	Материальные и идеальные модели. Объект – текст	- Идеальные модели интерпретируют вербализуемые структуры (которые подлежат реализации в речь). Объект моделирования: речемыслительная деятельность и её продукт – текст [Каменская 1990: 33]. - Материальные модели имеют физическое воплощение и состоят из физических компонентов.
Ю.Д. Апресян	Модели речевой деятельности человека	Данные модели имитируют речевую деятельность человека. Объектом модели является способность человека к речепорождению и пониманию.
	Модели лингвистического исследования	Модели исследуют процессы, приводящие к обнаружению учёным какого-либо языкового факта, требующего изучения и уточнения.
	Метамодели	Рассматриваются готовые модели и разрабатываются критерии их оценки.
А.Н. Баранов	Компонентные модели	Отражают структуру моделируемого объекта.
	Предсказывающие модели	Детерминируют предполагаемое поведение моделируемого объекта в определённых обстоятельствах.
	Имитирующие модели	Модель имитирует поведение объекта исследования.
	Диахронические модели	Модели призваны объяснить причины изменения языкового факта с течением времени.
И.И. Ревзин	Синтезирующие и аналитические модели	Исходным объектом аналитических моделей является текст. Синтезирующие модели представляют собой совокупность правил, по которым можно создавать правильные предложения, тексты (текст – результат модели).

С опорой на некоторые существенные признаки модели можно выделить отдельные типы лингвистических моделей: динамические (учитывают хронологические изменения объекта моделирования, например, динамические модели семантики лексики Е.В. Падучевой), структурные или, по А.Н. Баранову,

компонентные (сосредоточены на моделировании статического устройства объекта), функциональные модели (объектом моделирования является процесс). В числе функциональных моделей выделяются линейные модели, представляющие функционирование объекта как однонаправленный процесс.

Таким образом, метод моделирования позволяет воспроизвести процессы коммуникации, не дублируя их полностью. Основными свойствами модели являются абстрактность, упрощённость, воспроизводимость и приближительность. Разрабатываемая модель МКС относится к структурным моделям, учитывающим устройство объекта.

2.1.2. Модели коммуникации:

особенности моделирования коммуникативного процесса

Рассмотрим основные модели коммуникации. М.Л. Макаров выделяет три типа моделей: информационно-кодовая, инференционная и интеракционная.

Информационно-кодовая модель имеет следующую структуру: отправитель, получатель, сообщение, код, цель. Отправитель намеренно передаёт адресату сообщение, закодированное системой языка, которой владеют оба коммуниканта. Сообщение и сигнал «связаны симметричным отношением кодирования и декодирования» [Макаров 2003: 36]. Примером информационно-кодовой модели является модель Шеннона-Уивера, оказавшая большое влияние на развитие линейных моделей коммуникации, но являющаяся «ограниченной в силу того, что она описывает коммуникацию как линейный односторонний процесс» [Тухватулина 2006: 50]. Коммуникация моделируется как передача информации. Модель Шеннона-Уивера относится к числу первых моделей коммуникации и носит линейный характер.

Инференционная модель коммуникации была идейно разработана Г.П. Грайсом. Функционально модель строится на принципе *выводимости знания*. Центральным понятием модели является интенция. Коммуникация моделируется как манифестация намерений.

Интеракционная модель рассматривает коммуникацию как двустороннее

взаимодействие в социально-культурном контексте. Коммуникация «происходит как *демонстрация смыслов*» [Макаров 2003: 38], то есть практически любая форма коммуникации, включая вербальные и невербальные средства, может стать значимой. В данной модели важна как позиция автора «Я», так и позиция слушающего «Другого». *Другой* принимает активную роль в интерпретации сообщения и демонстрации, в свою очередь, собственных смыслов. Совместная «коммуникативная работа» автора и слушающего направлена на достижение *интерсубъективности* – «психологического или феноменологического переживания общности» [Op.cit.: 39].

Л.Р. Тухватулина в статье «Принципы классификации моделей коммуникации» классифицирует модели по «линиям» в соответствии с доминирующей концепцией, положившей начало определённым видам моделей. Автор предлагает следующую классификацию:

1. «Линия Лассуэлла» (модель коммуникативного акта Г. Лассуэлла, получившая развитие у Р. Брэддока и Г. Гербнера).

Модель Г. Лассуэлла представляет коммуникацию линейно. Модель включает в себя пять элементов: коммуниканты (отправитель и получатель), сообщение, средство (канал сообщения), а также эффект.

2. «Линия Шеннона-Уивера» (модели Шеннона-Уивера, М. ДеФлера, Остуда-Шрамма, П. Лазарсфельда).

П. Лазарсфельд является создателем модели массовой коммуникации, демонстрирующей процесс распространения информации при помощи средств массовой информации. В модели важную роль играют лидеры общественного мнения – именно они «фильтруют» информацию, которая дальше будет осваиваться реципиентом.

3. «Линия Ньюкомба» (модель Т. Ньюкомба, модель Уэстли-Маклина).

Т. Ньюкомб предложил АВХ-модель, где А и В – коммуниканты, а Х – событие, которое запускает коммуникацию между говорящими. Согласно модели, отношения А и В к событию должны стремиться к симметрии для достижения коммуникативного баланса.

4. «Линия» семиотических моделей коммуникации (модель коммуникации Р.О. Якобсона, Ю.М. Лотмана, У. Эко)» [Тухватулина 2006: 50].

Функциональная модель Р.О. Якобсона включает в себя пять элементов, каждый из которых связан с одной из функций языка: адресат (экспрессивная функция), сообщение (поэтическая функция), контекст (референциальная функция), контакт (фатическая функция), код (метаязыковая функция), адресат (конативная функция) [Якобсон 1975: 203].

Ю.М. Лотман выделяет две модели коммуникации: «Я – Он» и «Я – Я», вторая из них называется автокоммуникацией. В традиционной модели коммуниканты являются переменными элементами, в то время как код и сообщение остаются постоянными. В модели автокоммуникации сообщение и код трансформируются [Лотман 2000: 166].

Модель коммуникации У. Эко имеет стандартную структуру (*отправитель, получатель, сигнал, сообщение*), но усиливается понятием *лексикод* – «вторичный код, присущий не всем, а только какой-то части носителей языка» [Эко 1998: 56]. Лексикоды и шумы могут затруднять процесс коммуникации.

Г.Г. Почепцов в монографии «Теория коммуникации» классифицирует модели в соответствии с задачами, стоящими перед исследователем. Автор рассматривает модели в области прикладных коммуникаций, где главную роль играет воздействие, направленное на массового адресата. Анализируются модели в сфере связей с общественностью (модели аргументирующей коммуникации; модели имиджевой коммуникации), рекламы, массмедиа (модели массовой коммуникации, модели пропагандистской коммуникации), психотерапии (нейролингвистическое программирование) [Почепцов 2001].

Профессор А.А. Богатырёв и А.В. Тихомирова приводят обзор десяти коммуникативных моделей в аспекте формирования коммуникативной компетенции в вузе [Тихомирова, Богатырёв 2016]. Характеризуется культурологическая, конверсационная, транзакциональная, интеракциональная, регулятивная, аргументативная, экзистенциально-событийная, инструментальная поддерживающая (педагогическая) и поэтологическая полифункциональная

модели коммуникации.

В рамках Тверской школы лингвистической прагматики А.А. Романовым разработана *регулятивная модель* коммуникации. Регулятивная модель имеет динамическое начало – согласованное взаимодействие коммуникантов с определёнными целями и мотивами в определённых социальных и межличностных условиях [Романов 1990: 2]. Диалоговое взаимодействие изменяется посредством *регулятивов*. Диалогическая регуляция обладает следующими характеристиками: динамичность, устойчивость, непрерывность, дискретность, последовательность и цикличность [Op.cit.: 14]. В центре модели находится фреймовый сценарий, «построенный в виде функционально-семантического представления: ролевые характеристики участников, действия, связанные с определёнными целями, намерениями, событиями в коммуникативной ситуации. Фреймовый сценарий активизируется, если коммуникант устанавливает имя ситуации» [Op.cit.: 15]. Комплексное описание диалогических единиц приводится в кандидатской диссертации О.В. Новоселовой (анализируются дискурсивные практики со значением угроза) [Новосёлова 2013]; в кандидатской диссертации Е.В. Малышевой (регулятивные характеристики комплексных вербально-кинестетических действий) [Малышева 2011]; в докторской диссертации С.Э. Носковой (эмотивные интеръективные единицы) [Носкова 2006] и др. Модели коммуникации можно дифференцировать по следующим критериям (см. табл. 2).

Таблица 2. Критерии дифференциации коммуникативных моделей

1. Характер объекта	
Субъектно-ориентированные модели (центрированы на говорящем)	Объектно-ориентированные модели (центрированы на адресате)
2. Характер адресата	
Межличностные модели (адресат – один человек/ малая группа)	Модели массовой коммуникации (адресат – группа людей)
3. Характер моделируемого процесса	
Линейная модель – однонаправленная	Интерактивная – кольцевой процесс
4. Характер моделируемого фрагмента коммуникации	
Статические модели (изучение взаимодействия заданных параметров коммуникации)	динамические модели (изучение переходных коммуникативных процессов)

Таким образом, изучение функционирования языка, речевой деятельности и коммуникации в целом возможно при помощи метода моделирования. Общие принципы моделирования сводятся к следующему. Модель – упрощенная, абстрактная, приближительная, воспроизводимая конструкция, имитирующая поведение оригинала. Модель создаётся для изучения релевантных характеристик и анализа взаимосвязей между структурными элементами. Модель не воспроизводит реальную коммуникацию, но позволяет выявить некоторые особенности функционирования языковых явлений. Модель строится на искусственном материале, который обладает более высоким уровнем абстракции, чем естественный дискурс, следовательно, она позволяет выявить общий вектор отбора и использования языковых средств.

Разрабатываемая нами модель манипулятивных коммуникативных стилей относится к числу статических моделей. Моделируемый объект находится в координатах межличностного общения и учитывает инициальную реплику манипулятивного речевого воздействия, объектом которой является говорящий. Коммуникативные вклады адресата не учитываются, поэтому модель является линейной (однонаправленной).

2.2. Основания моделирования манипулятивных коммуникативных стилей

Модель манипулятивных коммуникативных стилей разрабатывается в рамках коммуникативной стилистики. Мы исходим из того, что манипуляция – это такой способ речевого воздействия, при котором говорящий сознательно не эксплицирует свою интенцию для достижения своей цели. В связи с тем, что основной характеристикой манипуляции является имплицитность интенции, языковые средства рассматриваются как маркеры манипуляции только через призму интенциональности. В качестве единиц интенционального плана принимаются речевые стратегии, фиксирующие закономерности вербального отбора и маркирующие стиль посредством речевых тактик. Стратегия существует на этапе планирования высказывания, поэтому обуславливается, в том числе когнитивным стилем. Центральным понятием, в рамках которого описывается

манипуляция, является коммуникативный стиль, под которым вслед за С.В. Мкртычян понимается «типичная манера коммуникативной деятельности в коммуникативно-прагматическом пространстве» [Мкртычян 2011: 38–39].

Комплексное описание коммуникативного стиля «осуществляется на основе учёта трёх аспектов его изучения: аналитического, прагматического и когнитивного. Аналитический аспект сосредоточен на описании операциональных единиц-маркеров стиля. Прагматический аспект фокусируется на успешности коммуникации и на эффективности речевого воздействия. Аналитический и прагматический аспект условно объединяются в *дискурсивный*» [Дзундза 2024: 55]. Дискурсивные особенности манипулятивного коммуникативного стиля обусловлены как психологическими особенностями личности, так и прагматическими параметрами коммуникативно-прагматического пространства. Когнитивный аспект коммуникативного стиля связан с описанием специфики когнитивной организации личности, влияющей на осуществление стилистического отбора языковых единиц в процессе коммуникации.

Модель манипулятивных коммуникативных стилей строится с учетом когнитивного стиля как характеристики личности и дискурсивных особенностей проявления этой характеристики. В качестве классифицирующего когнитивного основания модели выбирается когнитивный стиль – «специфика индивидуального ума» по М.А. Холодной.

2.2.1. Когнитивный стиль ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ как основа моделирования манипулятивных коммуникативных стилей

2.2.1.1. Когнитивные стили в дискурсивных исследованиях

Привлечение когнитивных стилей для дискурсивных исследований подразумевает изучение характеристик личности, «описывающих какой-то способ или манеру поведения, которую можно наблюдать в экспериментальных исследованиях или в реальной жизни» [Шкуратова 1998: 22]. Исходя из этого, каждый когнитивный стиль можно установить либо при помощи метода

наблюдения, либо при помощи эксперимента. В широком смысле когнитивный стиль (далее – КС) рассматривается как «характерный для личности способ изучения реальности» [Дружинин 2002: 288]. В частности, это «индивидуально-своеобразные способы переработки информации, которые определяют специфику склада ума и отличительные особенности интеллектуального поведения» [Холодная 2004: 38], «устойчивые индивидуальные особенности познавательных стратегий» [Равич-Щербо 1987: 11].

В статье «Когнитивный стиль языковой личности в структуре модели идиостиля: к постановке проблемы» Н.С. Болотнова и А.В. Болотнов определяют КС «как систему субстилей, отражающих разные аспекты мыслительной деятельности человека и его интеллектуально-эмоциональной активности:

1) *ментально-психологический субстиль* (реализация способов мышления, сфера эмоций, обусловленных психологическими особенностями, целями и мотивами);

2) *тезаурусный субстиль* (своеобразие авторской концептосферы, её ключевые концепты, активизирующиеся в процессе участия личности в текстовой деятельности);

3) *интеллектуальный субстиль* (постановка и решение проблем, способность к анализу и синтезу, сравнению, обобщению, абстрагированию, конкретизации, классификации, систематизации);

4) *эпистемологический субстиль* (разные способы познавательного отношения личности к происходящему)» [Болотнова, Болотнов 2012: 189].

Разрабатывая модель идиостиля языковой личности в текстовой деятельности, А.В. Болотнов выделил три базовых стиля: «*культурно-речевой стиль* (манифестируется в текстовой деятельности и соотносится с типом речевой культуры, к которой принадлежит автор); *коммуникативный стиль* (проявляется в выборе речевых стратегий и тактик, речевых жанров, ориентации на адресата, следовании коммуникативным нормам и др.); *когнитивный стиль* (проявляется на уровне отраженной тексте концептуальной картины мира, интеллектуальных способностей, чувств, эмоций, оценок и мотивационной сферы языковой

личности)» [Болотнов 2015: 187–188].

Как пишет С.В. Мкртычян в обзорной статье «Стилистическая проблематика в современной лингвистике»: «лингвистические исследования, опирающиеся на психологическую характеристику когнитивных стилей, сфокусированы на вербальных маркерах когнитивных стилей» [Мкртычян 2022: 43]. При выборе классификации КС исследователи отдают предпочтение либо системе пяти стилей мышления [Алексеев, Громова 1993], либо традиционным КС, описанных М.А. Холодной [Холодная 2004].

В лингвистике влияние КС на дискурсивные проявления изучается в рамках калужской школы лингвистической аргументологии (школа проф. Л.Г. Васильева) [Киселева 2006; Калашникова 2007; Беседина 2011; Зайцева 2012; Степанова 2022].

Диссертация В.В. Киселевой посвящена изучению аргументативного дискурса в русле лингвоаргументологии и лингвopsихологии [Киселева 2006]. Изучаются вербальные проявления носителей различных стилей мышления (аналитики, реалисты, идеалисты, прагматики, синтезаторы). Благодаря проведённому экспериментальному исследованию автором были выделены определённые модели реагирования на текст-аргумент для каждого КС.

В диссертационном исследовании С.В. Калашниковой [Калашникова 2007] изучается аргументация в репродуктивных текстах в связи со стилем мышления отдельной личности. Задача исследования – описать «различия в выражении аргументативных функциональных компонентов между интерпретациями текста различными людьми в зависимости от их стиля мышления» [Калашникова 2007: 4]. Стили мышления описываются по параметрам: коммуникативная цель, макроинтенция, способ обоснования, тематичность, приоритетный тип предикатов [Калашникова 2007: 5]. С опорой на работы К.Г. Юнга, А.А. Алексеева, Л.А. Громовой выделены следующие стили мышления: Прагматики, Аналитики, Реалисты, Идеалисты, Синтезаторы. В результате проведённого исследования, автор выявил следующие особенности аргументации. *Прагматики* внимательны к деталям, последовательно производят отбор

информации, обычно выражают общепринятую точку зрения, в их дискурсе практически отсутствуют восклицания. *Аналитики*, в отличие от *Прагматиков*, собирают информацию непоследовательно, их аргументативный дискурс содержит общую информацию и характеризуется аргументативной точностью. *Аналитики* чаще других используют восклицательные предложения. Дискурс *Реалистов* характеризуется невосклицательностью, точностью, использованием субъективных ценностей. *Идеалисты* ориентированы на обсуждение всех микротем исходного текста, их дискурс динамичен. Дискурс *Синтезаторов*, напротив, статичен, интерпретация направлена на объективные ценности [Калашникова 2007: 11].

Целью диссертационной работы Е.В. Бесединой является изучение аргументативного дискурса с привлечением КС «когнитивная простота/ сложность». Языковые проявления описаны в соответствии с концепцией С.А. Сухих [Сухих 2004]. В результате проведённого эксперимента автором установлено, что вербальные особенности, характерные для аргументирования, выступают как типичные и имеют прямую зависимость от КС личности. Так, носителям КС «когнитивная простота» присущи абстрактность, синтетичность, созерцательность. При реагировании на исходный текст они заметно сокращают количество аргументов. Однако носители КС «когнитивная сложность» демонстрируют противоположные характеристики: они активны, конкретны, персуазивны [Беседина 2011]. Диссертация дополняет психологический портрет КС «когнитивная простота/ сложность» описанием вербальной манифестации носителей стиля.

КС «конкретная/ абстрактная концептуализация» привлекается для исследования аргументативного дискурса в диссертации В.Ю. Зайцевой [Зайцева 2012]. Автор выделяет особенности аргументации групп данного КС на экспонентном, субстанциональном и интенциональном уровнях (в соответствии с языковой моделью С.А. Сухих [Сухих 2004]).

Диссертация И.А. Степановой представляет собой анализ аргументативного дискурса носителей КС «полезависимость/ полenezависимость» [Степанова 2022].

Работа выполнена в текстоцентрическом подходе на основе текстов монологического аргументативного дискурса. Языковые черты, выбранные для анализа материала, выстроены также в соответствии с концепцией языковых черт С.А. Сухих. Было выявлено, что языковые черты языковой личности зависят от КС.

Дальнейшее изучение отдельно взятых КС позволит составить модель построения аргументативного дискурса языковой личности, являющейся носителем одновременно нескольких КС.

В лингвистике КС также изучались в рамках других подходов: анализ стиля репродуцирования разных стилей мышления [Прокудина 2009], изучение речевого поведения носителей стилей мышления на материале реактивных текстов интервью [Скворцова 2012], исследование лингвокогнитивного стиля журналиста [Носкова 2013].

В диссертации И.С. Прокудиной [Прокудина 2009] вводится понятие «лингвокогнитивный стиль репродуцирования» (способы восприятия и передачи информации из исходного текста). Материалом для исследования послужили студенческие рефераты, написанные по одним и тем же исходным текстам. В результате была сконструирована типология лингвокогнитивного стиля репродуцирования, основаниями для которой стали особенности компрессии, способ репрезентации информации, полнота семантического покрытия, степень адекватности содержания реферата первоисточнику, наличие/отсутствие эмотивности, наличие/отсутствие аксиологической градации информации, наличие/отсутствие диалогизации. Так, выделение и реконструирование лингвокогнитивного стиля проводится посредством анализа манифестации определённых признаков в тексте.

Диссертация О.А. Носковой посвящена изучению лингвокогнитивного стиля журналиста. Под лингвокогнитивным стилем понимается цепь отношений между когнитивным стилем, картиной мира и индивидуальными речевыми моделями [Носкова 2013]. Было установлено, что стиль журналиста одновременно вариативен (в зависимости от внешних факторов) и устойчив

(благодаря индивидуальным когнитивным особенностям).

Таким образом, альянс психологии и лингвистики позволяет углубить понимание специфики дискурсивной деятельности с опорой на когнитивные особенности личности.

2.2.1.2. Когнитивный стиль ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ

как основание моделирования манипулятивных коммуникативных стилей:

обоснование выбора когнитивного стиля

В психологии когнитивные стили подробно описаны М.А. Холодной с опорой на работы ведущих специалистов в труде «Когнитивные стили. О природе индивидуального ума».

КС – устойчивая характеристика мыслительной деятельности человека, которая описывает способы восприятия, обработки и структурирования информации. По предположению И.П. Шкуратовой «формирование КС проходит три стадии: 1) стиль не выражен, нет явного предпочтения одному стилю поведения; 2) стиль ярко выражен; 3) стиль мобилен, что свидетельствует о зрелости когнитивных структур личности» [Шкуратова 2004: 257]. Чем мобильнее когнитивный стиль, тем более эффективна способность человека адаптироваться к различным ситуациям. Когнитивный стиль может изменяться под влиянием окружения, воспитания и образования, но устойчив на определенном жизненном этапе. Когнитивный стиль, по М.А. Холодной, это не качественная, а инструментальная характеристика, то есть она связана не с результатами интеллектуальной деятельности человека, а с манерой восприятия информации. В исследовании КС, вслед за М.А. Холодной, трактуется как «индивидуально-своеобразные способы переработки информации о своём окружении в виде индивидуальных различий в восприятии, анализе, структурировании, оценивании происходящего» [Холодная 2004: 38].

Всего экспериментальным путём было выявлено 20 характеристик мышления, описанных при помощи когнитивных стилей: полезависимость/полenezависимость (степень зависимости от видимого поля) [Witkin, Goodenough

1977]; узкий/ широкий диапазон эквивалентности (особенность ориентации на черты сходства/ отличия объектов) [Gardner 1959]; ригидный/ гибкий познавательный контроль (степень трудности при смене способа обработки информации) [Gardner, Holzman, Klein, Linton, Spence 1959]; фокусирующий/ сканирующий контроль (особенность распределения внимания) [Gardner, Holzman, Klein, Linton, Spence 1959]; сглаживание/ заострение (особенности хранения запоминаемого материала) [Holzman, Gardner, 1960], импульсивность/ рефлексивность (скорость и правильность принятия решений) [Kagan 1966] и др. Исходя из наименований КС, каждый стиль биполярен. Полюса КС обладают максимальной степенью выраженности способа обработки информации.

КС полезависимость/ полenezависимость (степень зависимости от видимого поля) [Witkin, Goodenough 1977] связан с особенностями познавательных способностей личности: полезависимые видят мир в целом, не уделяя внимание деталями, в то время как полenezависимые способны выделять детали в поле. Данный КС обнаруживает себя, например, при работе с текстами. Полenezависимые личности лучше работают с текстом, например в тех случаях, когда предлагаются задания умозаключающего типа. Благодаря гипотетико-дедуктивному подходу, полenezависимые обладают лучшей способностью к реструктуризации текста. Полезависимые в заданиях умозаключающего типа имеют низкие показатели, так как носители этого КС не имеют склонности гипотетико-дедуктивному подходу перестройки текста, и в целом хуже его осваивают. Как заключает М.А. Холодная, «основные причины полезависимости – малый объем и темп одновременно перерабатываемой информации и инертность внимания» [Холодная 2004: 60]. Данный КС безусловно влияет на коммуникативную деятельность личности, однако это влияние в большей степени проявляется в текстовой деятельности.

КС узкий/ широкий диапазон эквивалентности связан с особенностью ориентации личности на черты сходства или отличия объектов [Gardner 1959]. Узкий диапазон эквивалентности (или аналитичность) предполагает более точную степень категоризации объектов, тогда как широкий диапазон эквивалентности

(или синтетичность) предполагает укрупнённую, следовательно, менее детализированную категоризацию. Данный КС в большей степени «имеет отношение к особенностям организации понятийного опыта» [Холодная 2004: 65].

КС ригидный/ гибкий познавательный контроль показывает, насколько в ситуациях когнитивного конфликта трудно менять способ обработки информации [Gardner, Holzman и др. 1959]. Носители КС гибкий познавательный контроль относительно легко меняют способ обработки, однако носители КС ригидный познавательный контроль испытывают трудности ввиду низкого уровня автоматизации перцептивных функций.

КС фокусирующий/ сканирующий контроль отражает особенности распределения внимания и выявления релевантных признаков [Gardner, Holzman, Klein, Linton, Spence 1959]. При фокусирующем контроле индивид концентрирует внимание на одном предмете, детально изучая его. При сканирующем контроле внимание сосредотачивается на нескольких объектах. КС сглаживание/ заострение связан с особенностями хранения запоминаемого материала [Holzman, Gardner 1960]. КС сглаживание предполагает сохранение упрощенного, не детализированного материала в памяти, а КС заострение – запоминание материала в деталях. Этот когнитивный стиль в значительной степени связан с особенностями восприятия и запоминания объектов, и непосредственно не влияет на дискурсивные особенности.

КС когнитивная простота/ сложность отражает степень дифференцированности восприятия окружающего мира. Критерии дифференциации организованы в систему конструкторов – «биполярной субъективной шкалы, реализующей одновременно две функции: обобщения и противопоставления в условиях оценки тех или других объектов» [Холодная 2004: 87]. Носители КС когнитивная простота интерпретируют ситуации глобально и упрощённо, в то время как носители КС когнитивная сложность имеют тенденцию воспринимать мир более полно, учитывая весь спектр взаимодействующих сторон. КС показывает особенности организации опыта индивида.

КС конкретная/ абстрактная концептуализация отражает особенности понятийной сферы личности [Harvey, Hunt, Schroder 1961]. Отличия проявляются в различной степени конкретизации и абстрагирования понятий. Полюс конкретная концептуализация характеризуется ограниченной дифференциацией и интеграцией понятий, что обуславливает ригидность ума. Личности данного полюса обладают дихотомическим мышлением: у них существует тенденция к упрощению ситуаций и их односторонней интерпретации; они зависят от мнения авторитетов, обладают ситуативным поведением. Полюс абстрактная концептуализация характеризуется высокой степенью дифференциации и интеграции понятий. Носители данного полюса обладают открытым умом, что позволяет принимать во внимание множество альтернатив.

Классифицирующим основанием модели МКС выбран КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ. Поскольку модель МКС преимущественно применима к межличностной коммуникации, объединенной единым коммуникативно-прагматическим пространством, важно учитывать скорость принятия решения в момент взаимодействия, что является одним из аспектов данного КС.

КС описывает две противоположные формы когнитивного поведения, отличающиеся временем, затраченным на принятие решения в ситуации неопределенности, и тщательности сбора и анализа информации.

Основанием для качественного разделения КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ является когнитивный темп – «времени, требуемое для принятия решения» [Leaver 2001: 69]. Быстрый или замедленный темп обнаруживается на определенных фазах: «1) понимание проблемной ситуации; 2) выбор возможных гипотез; 3) их обоснование; 4) оценка правильности решения; 5) сообщение ответа» [Холодная 2004: 32].

Другой детерминирующий параметр – «характер построения образа ситуации с точки зрения объёма и тщательности анализа информации, которая собирается до принятия решения» [Op.cit.: 240]. Это показатель именуется «количество ошибок» и выявляется экспериментальным путём – проведением

теста «Сравнение похожих рисунков» Дж. Кагана. Как отмечает М.А. Холодная, ошибки «имеют отношение к сформированным механизмам непроизвольного контроля собственной активности» [Op.cit.: 180].

Когнитивный темп и сформированность механизмов непроизвольного контроля своих действий разделяет людей на импульсивных и рефлексивных. Носители КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ имеют быстрый темп принятия решения, однако при прохождении теста Дж. Кагана допускают большее количество ошибок по сравнению с носителями противоположного КС. По М.А. Холодной «импульсивные лица имеют низкие показатели по шкале рациональность» [Op.cit.: 83], следовательно, на различных фазах принятия решения доминирующую роль играет эмоциональная составляющая. Носители КС РЕФЛЕКСИВНОСТЬ имеют замедленный темп реакции, поскольку перед ответом индивид собирает дополнительную информацию и многократно проверяет данные, что приводит к более качественному результату (например, при обучении). Было установлено [Алешина 1986; Клаус 1987], что обучающиеся с этим КС точнее воспринимают и излагают информацию, лучше понимают сложные смысловые связи и демонстрируют более высокий уровень концентрации.

Как пишет М.А. Холодная, тенденция к импульсивности или рефлексивности есть «функция баланса между двумя субъективными ценностями: ориентацией на быстрый успех либо тревогой за возможную ошибку» [Op.cit.: 33]. Так, если у человека доминирует желание быстрого успеха, невзирая на ошибки, у него обнаруживается импульсивный стиль. И наоборот, если человек испытывает тревогу при возможности совершения ошибки и этот страх перевешивает желание быстрого успеха, у него обнаруживается тенденция к рефлексивности.

Обобщая признаки когнитивного поведения носителей КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКСИВНОСТЬ, отметим, что в том случае если в процессе коммуникации инициатор воздействия выбирает манипуляцию как средство достижения целей, тщательность отбора данных и скорость принятия

решения в ситуации выбора из нескольких альтернатив, в соответствии с гипотезой исследования, определяет вектор выбора манипулятивных средств и манипулятивного коммуникативного стиля в целом.

2.2.2. Классификация ролей манипулятора Э. Шострома

как основание моделирования манипулятивных коммуникативных стилей

Для разработки модели манипулятивных коммуникативных стилей (МКС) представляется важным рассмотреть существующие классификации манипуляторов, описывающие их поведенческие особенности, которые анализируются с позиций интенциональности поведения в целом. Это позволит классифицировать единицы интенционального уровня манипулятивного дискурса – речевые стратегии, которые маркируют тот или иной МКС.

Одна из классификаций была предложена психологом Э. Шостромом. Исследователь выделил и описал 8 базовых ролей манипулятора. Эта типология была разработана на основе двух концепций: «дихотомия *собака сверху/ собака снизу (topdog/ underdog)*» [Перлз 1998: 20] и система типов отношений по Т. Лири [Leary 1957: 95]. Дихотомия Ф.С. Перлза отражает с одной стороны, стремление человека к доминированию, а с другой, выражает потребность подчиняться. Т. Лири разработал систему интерперсональных отношений по осям «доминирование/подчинение» и «дружелюбие/враждебность». Типология была адаптирована Л.Н. Собчик (Собчик 1990). Развивая типологию Т. Лири, Э. Шострома разделил роли манипулятора на «попираемые» и «попирающие». Представим полученное соотношение типов, ролей и отношений манипулятора к окружающим в табл. 3.

Таблица 3. Типология ролей манипулятора Э. Шострома

Тип манипулятора	Роль манипулятора [Shostrom 1967: 38]	Тип отношения к окружающим [Shostrom 1967: 38; Leary 1957: 95; Собчик 1990]
«Попирающие» манипуляторы	Dictator	Авторитарный (властный-лидирующий)
	Calculator	Эгоистичный (независимый-доминирующий)
	Bully	Агрессивный (прямолинейный-агрессивный)
	Judge	Подозрительный (недоверчивый-скептический)
«Попираемые» манипуляторы	Weakling	Подчиняемый (покорно-застенчивый)
	Clinging Vine	Зависимый (зависимый-послушный)

	Nice Guy	Дружелюбный (сотрудничающий-конвенциональный)
	Protector	Альтруистический (ответственно-великодушный)

Рассмотрим два типа ролей манипулятора. К первому типу относятся «попирающие» роли. Они склонны доминировать, навязывать свою позицию, обвинять и приказывать. Ко второму типу относятся роли, демонстрирующие противоположное поведение: они демонстрируют ложную беспомощность, подчинение, зависимость от обстоятельств. Приведем описание ролей манипулятора [Shostrom 1967: 38].

Dictator. Роль стремится занять доминирующую роль в коммуникации, демонстрирует власть, преувеличивает свой авторитет и силу. Навязывает свое мнение адресату, стремится вмешаться в свободу его действий. Этой роли необходимы жертвы для того, чтобы властвовать над ними.

Weakling. Противоположность роли *Dictator* и его жертва. Преувеличивает свою ранимость и чувствительность. Демонстративно преуменьшает свои качества и возможности.

Calculator. Преувеличивает необходимость всё контролировать. Вызывает чувство ответственности и верности слову для достижения своих целей. Прибегает к различным хитростям и ухищрениям.

Clinging Vine. Антипод роли *Calculator*. Преувеличивает свою зависимость и беспомощность. Незаметно заставляет делать работу вместо него, избегает ответственности. Этой роли необходимо быть в центре внимания других. *Clinging Vine* отличается от роли *Weakling* тем, что не демонстрирует страх наказания.

Bully. Стремится поставить адресата в неловкое положение при помощи агрессивных речевых действий (угроз, оскорблений). Преувеличивает свою недоброжелательность. В отличие от *Dictator*, власти не имеет.

Nice Guy. Показательно добр, заботлив и внимателен, поэтому ждёт доброту в ответ. Такой манипулятор демонстративно доброжелателен, ради своих целей сознательно идёт на материальные издержки.

Judge. Для роли характерна демонстрация чрезмерной критики и негодования. Преувеличивает свой статус и значимость, считает себя вправе

обличать, оценивать и позорить других. Выдвигает необоснованные обвинения и присваивает ярлыки. В отличие от роли *Bully*, унижающей адресата, *Judge* демонстрирует своё превосходство.

Protector. Противоположность роли *Judge*. Стремится помочь другим и поддержать их. Преувеличивает свою роль в благополучии окружающих. Показательно помогает, готов простить любую ошибку. Своей преувеличенной помощью оказывает давление на адресата и лишает его возможности самостоятельно решить проблему или исправить свои ошибки. В отличие от манипулятора *Nice Guy*, который только сочувствует, *Protector* готов к активным действиям.

Манипулятивные установки и выбор роли зависят от ситуации. Т.В. Башкирева высказывает важное предположение: человек чаще может изменять роль манипулятора внутри «категории пассивных и активных манипуляторов» [Башкирева 2004: 16]. Тем не менее, переход с одного типа манипулятора (попираемые/ попирающие) в другой происходит довольно редко.

Другая классификация манипуляторов была предложена Т.Д. Абрамовой [Абрамова URL] и может быть соотнесена с типологией ролей манипулятора Э. Шострома.

Тиран требует, чтобы все следовали его указаниям, не терпит возражений. Опирается на авторитет и традиции. Фактически, данный тип совпадает с ролью *Dictator*.

Недомёна преувеличивает свои слабости. Считает, что страдает больше всех. Любит перекладывать свои проблемы на других. По описанию этот тип совпадает с ролью *Clinging Vine*.

Агрессор манипулирует с помощью грубости и бесцеремонности. Будет доказывать своё мнение несмотря ни на что, так как убеждён, что он всегда прав. Этот тип совпадает с ролью *Bully*.

Умник легко просчитывает, как выгоднее для него поступить. В зависимости от обстоятельств может использовать тактики других типов. Данный тип совпадает с ролью *Calculator*.

Человек без недостатков постоянно критикует и контролирует других. Вызывает в других чувство вины и неполноценности. На словах заботится только о благе других. Описание этого типа может быть соотнесено с ролью *Judge*.

Таким образом, классификация Т.Д. Абрамовой частично пересекается с классификацией Э. Шострома, но не обогащает её.

С.В. Чернобровкина и Н.В. Дзигилевич разработали типологию манипуляторов на основе характеристик личности, связанных с манипулятивным воздействием. Были выделены характеристики: «личностные черты, характеристики аффективной сферы (тревожность, агрессивность), характеристики потребностно-мотивационной сферы (ценностные ориентации и значимые сферы самореализации)» [Чернобровкина, Дзигилевич 2008: 21].

Авторы предлагают выделять следующие типы манипуляторов:

I. Интеллектуализирующий тип. Манипулятивная база – обращение к удобной для манипулятора логике, оправдание ситуаций и предпринятых действий. Использует интеллектуально проработанные тактики воздействия. Внешне спокойны, эмоционально ригидны, нечувствительны. Проявляют цинизм и некоторое пренебрежение к социальным нормам. Наиболее характерен для возрастной группы 18–35 лет, как для женщин, так и для мужчин [Op.cit: 23].

II. Демонстративно-компетентный тип. Манипулятивная база – опора на авторитет, главенство, традиции, опытности и мудрости. Манипулятор абсолютизирует своё главенство. Открытый, даже несколько бестактный. Проявляет активность, собранность, мотивированность, ориентирован на решение практических задач. Наиболее характерен для возрастной группы 35–50 лет, как для женщин, так и для мужчин [Op.cit: 23].

III. Трансферно-пассивный тип. Манипулятивная база – преувеличение своих недостатков, возникающих затруднений. Апеллирует к сочувствию, жалости, помощи со стороны адресатов манипулятивного воздействия. Склонен уступать, отмалчиваться, ожидать неудач, негативно относиться к остальным. Высокий уровень, по крайней мере, внешней аутоагрессии. Наиболее характерен для возрастной группы 35–50 лет, в большей мере для женщин [Op.cit: 23].

IV. Агрессивно-доминантный тип. Манипулятивная база – диктат силы, «кто сильнее, тот и прав». Воздействие обеспечивается массированным давлением на адресата. Часто эмоционально напряжён, несдержан, властен. Имеет высокий уровень как агрессии к окружающим, так и по отношению к самому себе. Наиболее характерен для возрастной группы 18–35 лет, в большей мере для мужчин [Op.cit: 24].

Данную типологию можно соотнести с разделением манипуляторов на «попирающих» и «попираемых». К «попирающим» манипуляторам, которые воздействуют с позиции силы можно отнести Демонстративно-компетентный тип и Агрессивно-доминантный тип. К «попираемым» манипуляторам, которые воздействуют с позиции слабости можно отнести Интеллектуализирующий тип и Трансферно-пассивный тип.

Л.И. Рюмшина выделяет манипулятивный стиль как один из стилей руководства (диалогический, авторитарный и манипулятивный), и строго говоря, не выделяет типы манипуляторов. Однако автором разработана методика определения манипулятивного стиля «Средства манипулирования» [Рюмшина 2017: 31–32], в которой предложены блоки средств манипуляции, что, согласно нашей модели, является дифференцирующим параметром.

Л.И. Рюмшина выделяет следующие блоки средств манипуляции:

1. *«Информационно-временной блок* (Говорит только часть правды, Искажает информацию, Делает вид, что не услышал, или забыл о просьбе подчиненных, Выдумывает ложную информацию, Говорит только то, что выгодно ему и скрывает то, что невыгодно, Нагнетает ощущение срочности).
2. *Блок воздействие на человеческие слабости* (Льстит, Вызывает чувство вины, Вызывает жалость к себе или подчиненным).
3. *Отношенческий блок* (Ссылается на мнение авторитетных людей (вышестоящее руководство, авторитетных членов коллектива), Угрожает подчиненным, Чрезмерно заботится о подчиненных, вмешиваясь в их работу и т. п.)» [Рюмшина 2017: 18–19].

Предложенные классификации позволяют сделать предположение о том,

что есть основания рассматривать качественное разделение МКС. Типология ролей манипулятора Э. Шострома признается наиболее релевантной для решения задач настоящего исследования, поскольку в ней учитывается факт речевого поведения субъекта манипуляции. Опираясь на разделение манипуляторов на «попирающих» (манипулируют с позиции силы) и «попираемых» (манипулируют с позиции слабости), мы соотносим эти роли с МКС и выделяем два МКС: эксплицитно-доминантный и имплицитно-рецессивный.

2.2.3. Моделирование манипулятивных коммуникативных стилей через призму теории вежливости П. Браун и С. Левинсона

Расширим параметризацию МКС с помощью прагматического аспекта. В коммуникации, предполагающей воздействие, коммуникант потенциально нарушает нейтральный коммуникативный баланс. Следовательно, требуется установить, какие именно действия может совершать коммуникант для достижения коммуникативной цели. Для этого обратимся к некоторым положениям теории вежливости П. Браун и С. Левинсона.

Центральным понятием этой теории является лицо – принятая личностью линия поведения или «паттерн вербальных и невербальных действий, с помощью которых человек выражает своё отношение к ситуации» [Goffman 1967: 5]. Лицо – конструкт, создающийся в процессе коммуникации, то есть поддерживающийся суждениями участников взаимодействия. Соблюдая правила теории вежливости («правила самоуважения и внимания к другим») [Op.cit.: 11], коммуниканты находятся в состоянии «коммуникативного равновесия». Следовательно, как отмечает Е.В. Вычужанина, «вежливость рассматривается как деятельность, направленная на сохранение социального лица» [Вычужанина 2021: 24].

В теории Браун-Левинсона выделяются два вида социального лица – позитивное и негативное.

Негативное лицо – «стремление к независимости, неприкосновенности своей территории (своего времени, усилий, мнений)» [Brown, Levinson 1987: 61]; желание сохранить «свою» «социально-психологическую территорию от

посягательств других людей» [Руднева 2018: 21]. Позитивное лицо – «положительный устойчивый образ индивида, который принимается и одобряется другими» [Brown, Levinson 1987: 61]. Негативное лицо определяется желанием дистанцироваться, а позитивное – сблизиться.

Согласно положениям теории вежливости, эффективным может считаться такое взаимодействие, при котором социальные лица коммуникантов сохранены. Однако в естественной коммуникации речевое действие может нести угрозу потери лица (угроза потери автономии или угроза неодобрения). Такие речевые действия в теории П. Браун и С. Левинсона трактуются как ликоугрожающие речевые акты (*Face Threatening Acts – FTA*) [Op.cit.: 65–68]. Ликоугрожающие речевые акты не являются «отклонением от правил коммуникации, это естественная и важная часть разговорного диалога» [Власян 2011: 37]. В теории вежливости они делятся на прямые (*on record FTA*) и косвенные (*off record FTA*).

Ликоугрожающий речевой акт считается косвенным, если у поступка нет явного коммуникативного намерения или намерение в данном контексте может иметь несколько интерпретаций [Brown, Levinson 1987: 211]. Косвенные речевые акты позволяют говорящему снять с себя ответственность, предоставляя «неофициальное право адресанту на интерпретацию» [Op.cit.: 211]. П. Браун и С. Левинсон классифицируют подобные речевые акты с опорой на постулаты речевого общения Г.П. Грайса. Выделяются косвенные речевые акты,

- 1) нарушающие максимум релевантности (*делать намеки, предполагать*);
- 2) нарушающие максимум количества (*преувеличивать, преуменьшать*);
- 3) нарушающие максимум качества (*использовать противоречия, быть ироничным, использовать метафору*);
- 4) нарушающие максимум формы выражения (*обобщать, быть неясным или двусмысленным*) [Op.cit.: 214].

Прямые ликоугрожающие речевые акты (*on record FTA*) могут совершаться как без смягчающего действия, так и с ним. Компенсирующее воздействие реализуется посредством стратегий позитивной и негативной вежливости. П. Браун и С. Левинсон отмечают, что используют термин «стратегии

вежливости» за неимением более подходящего для обозначения «как спонтанных (возможно бессознательных), так и запланированных действий» [Op.cit.: 85]. Фактически, анализируются речевые тактики/ ходы, сгруппированные в соответствии с рекомендациями по минимизации угроз вне контекста. Как заключает С.В. Мкртычян, по этой причине «теория вежливости является скорее умозрительной» [Мкртычян 2012: 122]. Тем не менее, для настоящего исследования является ценной классификация ликоугрожающих речевых актов для моделирования манипулятивных коммуникативных стилей и выявления типичных манипулятивных речевых стратегий.

В коммуникации социальные лица коммуникантов являются конструктами одного порядка, таким образом выделяется «лицо Я» и «лицо Другого». По этой причине ликоугрожающие речевые акты разделяются на типы «угрозы лицу Я» и «угрозы лицу Другого» и детализируются с учетом позитивного и негативного лица. Изложим основные характеристики каждого типа угроз.

Первый тип угроз – «угрозы лицу Я». Говорящий сознательно идёт на сближение: уступает, обязуется выполнить какое-либо действие, преуменьшает свою коммуникативную позицию, то есть «действует в ущерб своему лицу для устранения дисбаланса в коммуникации» [Дзундза 2024: 253]. Угрозы, в свою очередь, разделяются на следующие:

1. *Угроза позитивному лицу Я.* Ликоугрожающие действия, наносимые говорящим самому себе: признание вины, неправоты, самокритика.

2. *Угроза негативному лицу Я.* Ликоугрожающие акты, направленные на нарушение собственной свободы действий: принятие обязательств, уступка, подчинение, проявление инициативы.

Второй тип угроз – «угрозы лицу Другого». Говорящий дистанцируется: «нарушает свободу собеседника, выражает безразличие к его мнению и желаниям, навязывает мнение» [Op.cit.: 253]. Существуют два подтипа:

1. *Угроза позитивному лицу Другого.* Речевые действия, понижающие коммуникативную позицию адресата: выражение безразличия к его желаниям, неодобрение, критика, несогласие и др.

2. *Угроза негативному лицу Другого*. Речевые акты, направленные на нарушение свободы действий адресата, вызывающие чувство долга. Например, это открытый призыв к действию (напоминание, просьба, приказ и др.).

Полагаем, что классификация ликоугрожающих речевых актов соотносится с коммуникативным поведением ролей манипулятора по Э. Шострому (рис. 1).

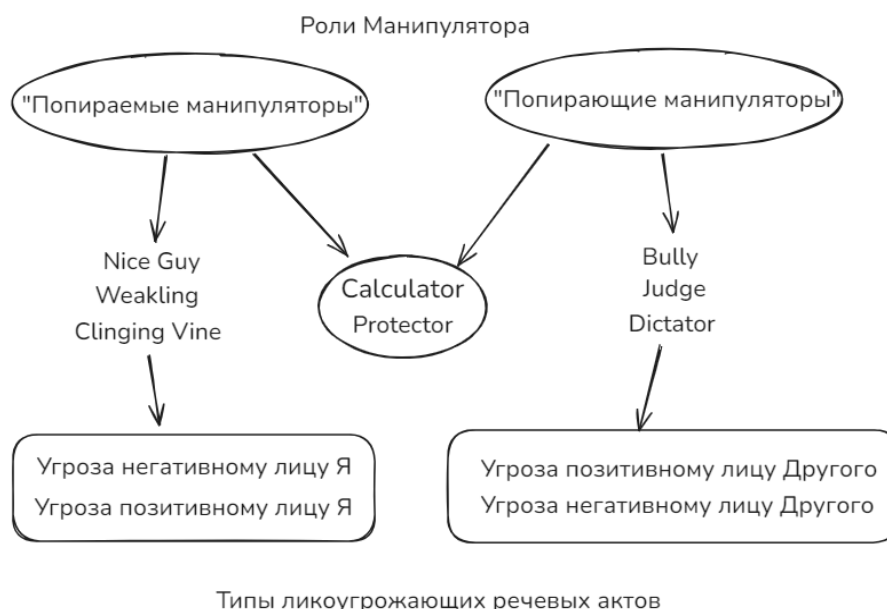


Рисунок 1. Соотношение типов ликоугрожающих речевых актов и ролей манипулятора

«Попираемые» манипуляторы могут использовать речевые акты, угрожающие их собственному лицу Я. Роли Weakling и Clinging Vine используют *угрозы позитивному лицу Я*, понижая свою коммуникативную позицию для достижения целей. Роль Nice Guy использует *угрозу негативному лицу Я*: преувеличенно заботится, показывает готовность помочь.

Описание речевого поведения «попирающих» манипуляторов соотносится с речевыми угрозами лицу Другого. Dictator использует *угрозы негативному лицу Другого*: приказывает, управляет поведением, доминирует. Bully использует *угрозы позитивному лицу Другого* – понижает коммуникативную позицию адресата при помощи эксплицированной агрессии. Judge также использует *угрозы позитивному лицу Другого*: обвиняет, осуждает, критикует поступки.

Роли Protector и Calculator могут использовать как угрозы лицу Я, так и лицу Другого. Protector показательно защищает своих подопечных (*угроза*

негативному лицу Я), и преувеличенно прощает их ошибки, признавая их (*угроза позитивному лицу Другого*). Calculator, стремясь к полному контролю ситуации, вызывает чувство ответственности (*угроза негативному лицу Другого*), показательно идёт на уступки (*угроза негативному лицу Я*).

Таким образом, прагматическое основание моделирования МКС осуществляется с учётом некоторых положений теории вежливости П. Браун и С. Левинсона, которые детализируются и уточняются применительно к МКС. Полагаем, что идеи, связанные с классификацией ликоугрожающих речевых актов, могут быть продуктивно применены при типологизации дискурсивного материала в соответствии с конкретными задачами исследования.

2.3. Типы манипулятивных коммуникативных стилей: имплицитно-рецессивный, эксплицитно-доминантный. Их характеристика и стилевая специфика

Модель МКС разрабатывается с учетом когнитивного стиля субъекта манипуляции (мы трактуем это как когнитивный аспект манипулятивного коммуникативного стиля) и дискурсивного аспекта. В качестве когнитивного основания выбран КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ, учитывающий темп реагирования и склонность ошибаться в ситуации неопределённости. Дискурсивные проявления манипуляции (типовые речевые стратегии и тактики) классифицируются посредством типологии ролей манипулятора Э. Шострома и типов ликоугрожающих речевых актов, описанных в теории вежливости П. Браун и С. Левинсона. Мы выделяем два МКС: эксплицитно-доминантный и имплицитно-рецессивный.

Эксплицитно-доминантный МКС (далее – ЭД МКС) – стиль манипулирования с позиции силы: манипулятор приказывает, обвиняет, критикует, понижает позицию Другого. ЭД МКС предполагает активное эмоциональное давление, направленное на адресата. ЭД МКС обусловливается КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ. ЭД МКС соотносится с характеристиками «попирающих» манипуляторов *Dictator*, *Bully*, *Judge*. Стилистической особенностью ЭД МКС является использование ликоугрожающих речевых актов

«угроза лицу Другого». Название стиля отражает его характер: более эксплицированное воздействие, совершающееся с доминантной позиции коммуниканта. Второй стиль является противоположностью ЭД МКС, что отражается в его названии.

ИмPLICITно-рецессивный стиль (далее – ИР МКС) обусловлен КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ. Это стиль манипулирования с позиции слабости: манипулятор подчиняется, приносит себя в жертву, подстраивается, принижает свою позицию для достижения целей, то есть агрессия манипулятора направлена на самого себя. Данный стиль эмоционально более сдержан, его векторность связана с искажением фактов. ИР МКС соотносится с «попираемыми» манипуляторами *Weakling*, *Clinging Vine*, *Nice Guy*. Стилистической особенностью ИР МКС является использование ликоугрожающих актов «угроза лицу Я».

Отметим, что роли *Calculator* и *Protector* являются пограничными. *Calculator* – роль, стремящаяся достичь своих целей с помощью различных ухищрений. Логично предположить, что данный тип может использовать две стратегии в зависимости от того, что требует ситуация – доминировать или подчиняться. Аналогичное коммуникативное поведение демонстрирует роль *Protector*, которая использует стратегию эксплицирования псевдозаботы, направленную на демонстрацию утешения и сочувствия. В то же время *Protector* лишает подзащитных самостоятельности, тем самым контролирует их поведение. Соотношение ролей манипулятора с выделенными МКС представлено в табл. 4.

Таблица 4. Роли манипулятора и МКС

<i>Dictator</i>	<i>Weakling</i>	<i>Calculator</i>	<i>Clinging Vine</i>	<i>Bully</i>	<i>Nice Guy</i>	<i>Judge</i>	<i>Protector</i>
ЭД	ИР	ЭД/ИР	ИР	ЭД	ИР	ЭД	ЭД/ИР

Итак, резюмируем: МКС имеют когнитивную природу; КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ предопределяет векторность МКС, который соотносится с ролями манипулятора, а также маркируется РС и ликоугрожающими речевыми актами.

Соотнесём ликоугрожающие речевые акты и роли манипулятора с манипулятивными коммуникативными стилями (табл. 5).

Таблица 5. Соотношение КС, МКС
с ролями манипулятора и ликоугрожающими актами

Когнитивный стиль	МКС	Роли манипулятора	Ликоугрожающие речевые акты
Импульсивность (быстрое принятие решений без полного анализа информации)	ЭД МКС	Judge (преувеличенно критичен)	Угроза позитивному лицу Другого (<i>недовольство собеседником, критика его поступков</i>)
		Bully (преувеличенно агрессивен и недоброжелателен)	
		Dictator (стремится управлять адресатом)	Угроза негативному лицу Другого (<i>нарушение свободы действий Другого</i>)
Рефлексивность (замедленный темп реакции с анализом всех доступных данных)	ЭД/ИР МКС	Protector (демонстрирует преувеличенную доброжелательность и защищает своих подопечных)	
		Calculator (контролирует собеседника различными способами)	Угроза негативному лицу Я (<i>говорящий вынужден выполнять нежелательные для себя действия</i>)
	ИР МКС	Weakling (преувеличенно зависим от роли Dictator, его жертва)	
		Clinging Vine (преувеличивает зависимость от обстоятельств, свою некомпетентность)	Угроза позитивному лицу Я (<i>признание вины, неспособности выполнить действие, принижение своих качеств</i>)
		Nice Guy (преувеличивает доброжелательность, готов всем помочь)	

Обобщая когнитивные и дискурсивные параметры модели, сделаем следующие выводы. Основой модели манипулятивных коммуникативных стилей является когнитивный параметр (когнитивный стиль ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ). Дискурсивный материал типологизируется согласно описанию ролей манипулятора (по Э. Шострому) и типам ликоугрожающих речевых актов, а также выделяются ядерные (или типичные) речевые стратегии.

Выводы по главе 2

Изучение коммуникативного процесса представляется продуктивным при помощи метода моделирования. Модель – упрощённая абстрактная конструкция оригинала, призванная отразить его релевантные характеристики. Модель обладает следующими свойствами: упрощённость, абстрактность, приближительность, воспроизводимость. Моделирование позволяет проверить

гипотезу функционирования языковых явлений и изучить взаимосвязь релевантных элементов. Языковой материал, на котором строится модель, обладает более высоким уровнем абстракции – при моделировании МКС операционными единицами являются речевые стратегии. Модель не дублирует реальную коммуникацию, но позволяет выявить векторы использования языковых средств.

Разрабатываемая модель МКС центрирована на говорящем и особенностях его коммуникативного стиля с учетом когнитивных и дискурсивных особенностей. Модель однонаправлена, так как изучается только инициальный фрагмент коммуникативного взаимодействия. Модель является статичной, созданной с целью изучения взаимодействия заданных параметров коммуникации и индивидуальной специфики говорящего (в отличие от динамических моделей, изучающих коммуникативные процессы в интеракции).

Моделирование МКС, предпринятое в настоящей диссертации, осуществляется с опорой на несколько параметров. Модель МКС имеет когнитивное основание, так как коммуникативный стиль запускается на превербальном этапе речепорождения. В качестве классифицирующего когнитивного основания выбран КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ, выявляющий различия в когнитивном темпе – времени для принятия решения. Носители КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ принимают решения быстро, но на недостаточной информационной базе. Носители КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ имеют замедленный темп принятия решения, при этом тщательно анализируют информацию и многократно перепроверяют гипотезы. Они более рациональны и логичны, чем импульсивные индивиды.

Специфика когнитивной организации личности (когнитивный стиль) проявляется в коммуникации. Мы выделили два МКС: эксплицитно-доминантный и имплицитно-рецессивный. ЭД МКС характеризуется активным эмоциональным доминированием и выраженной оценочностью. Данный стиль детерминирован когнитивным стилем ИМПУЛЬСИВНОСТЬ. ИР МКС эмоционально и оценочно более ригиден и в первую очередь направлен на рациональное искажение фактов.

Он обуславливается когнитивным стилем РЕФЛЕКТИВНОСТЬ.

Модель МКС детализируется и уточняется с опорой на типологию ролей манипулятора Э. Шострома, которая привлекается как способ анализа и генерализации речевых стратегий манипулятора. ЭД МКС соотносится с ролями Judge, Bully, Dictator, в то время как ИР МКС характеризуется ролями Weakling, Clinging Vine, Nice Guy. Роли Protector и Calculator являются пограничными и могут характеризовать два МКС.

Прагматическое основание моделирования МКС осуществляется с учётом некоторых положений теории вежливости П. Браун и С. Левинсона (классификация ликоугрожающих актов), которые детализируются и уточняются применительно к МКС. ЭД МКС соотносится с ликоугрожающими речевыми актами «угроза лицу Другого» (*Угроза позитивному лицу Другого, Угроза негативному лицу Другого*). ИР МКС соотносится с ликоугрожающими актами «угроза лицу Я» (*Угроза негативному лицу Я, Угроза позитивному лицу Я*).

Моделирование осуществляется по следующей условной схеме: МКС → роль Манипулятора → типы ликоугрожающих актов → ядерные (или типичные) речевые стратегии.

ГЛАВА 3. ВЕРИФИКАЦИЯ МОДЕЛИ МАНИПУЛЯТИВНЫХ КОММУНИКАТИВНЫХ СТИЛЕЙ НА ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОМ МАТЕРИАЛЕ

3.1. Вопросы организации экспериментального исследования манипулятивных коммуникативных стилей

С целью верификации разработанной модели манипулятивных коммуникативных стилей был проведён эксперимент. Гипотеза эксперимента заключается в том, что, во-первых, МКС находится в зависимости от когнитивного параметра ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ: носители когнитивного стиля ИМПУЛЬСИВНОСТЬ склонны демонстрировать ЭД МКС (характеризующийся активным эмоциональным давлением и направленностью агрессии на адресата), носители когнитивного стиля РЕФЛЕКТИВНОСТЬ склонны проявлять ИР МКС (отличающийся эмоциональной сдержанностью, ориентированный на искажение фактов, и характеризующийся направленностью агрессии говорящего на самого себя); во-вторых, МКС могут быть соотнесены с ролями манипулятора Э. Шострома и ликоугрожающими речевыми актами теории вежливости П. Браун и С. Левинсона.

Под экспериментом понимается «метод, позволяющий изучать факты языка в условиях, управляемых и контролируемых исследователем» [Фрумкина 2017: 282]. Лингвистический эксперимент относится к антропометрическим методам исследования, которые «предполагают обращение к человеку с определённым заданием или вопросами лингвистического характера» [Стернин 2021: 10]. Цель эксперимента – получить промежуточный (искусственный) языковой материал для его последующего изучения и интерпретации. Лингвистический эксперимент может иметь психолингвистическую природу в том случае, когда происходит обращение исследователя к сознанию испытуемых.

В рамках настоящей работы было проведено антропометрическое экспериментальное исследование по методу *ситуативной модели* (И.А. Стернин, О.С. Иссерс). Его суть заключается в предъявлении испытуемым искусственно

созданных модельных ситуаций с целью фиксации их вербальных реакций. В результате был получен дискурсивный материал, который может быть сближен с устным дискурсом. Испытуемые выполняли задания письменно для упрощения фиксации данных.

Участниками эксперимента стали 50 человек в возрасте от 20 до 40 лет (19 мужчин и 31 женщина). Среди участников эксперимента студенты, выпускники и преподаватели Тверского государственного университета, и курсанты 2-го курса Военной академии воздушно-космической обороны имени Маршала Советского Союза Г.К. Жукова.

Эксперимент состоит из двух частей. Опишем ход его проведения.

Первый этап (психологический) направлен на диагностику КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ и РЕФЛЕКТИВНОСТЬ с помощью методики Дж. Кагана «Сравнение похожих рисунков».

Второй и третий этапы (лингвистические) направлены на выявление доминирующего манипулятивного коммуникативного стиля. На втором этапе предлагались разработанные модельные ситуации с ответами *открытого типа* (испытуемые самостоятельно формулировали ответ). На третьем этапе предъявлялись модельные ситуации с ответами *закрытого типа* – испытуемые выбирали один ответ из четырёх предложенных.

Эксперимент проводился онлайн на платформе Online Test Pad. Выбор платформы обусловлен наличием таймера, позволяющего зафиксировать время прохождения эксперимента, что было важно для проведения первого этапа исследования (диагностика когнитивного стиля).

3.2. Дискурсивные особенности экспериментального материала

3.2.1. Модельная ситуация как квазижанр, её речежанровый статус

Традиционно моделирование механизмов коммуникации соотносится с понятием речевого жанра. Как пишет С.В. Мкртычян, речевой жанр (далее – РЖ) – «форма упаковывания высказывания в речи» [Мкртычян 2015: 15].

Классический подход к описанию жанров восходит к учению М.М. Бахтина,

по которому «речь может существовать в действительности только в форме конкретных высказываний <...> и вне этой формы существовать не может» [Бахтин 1996: 168]. РЖ – «относительно устойчивые типы высказываний» в рамках определённой сферы общения, которые объединяются по тематическому содержанию, композиционному построению и стилю [Op.cit.: 159]. Образующим ядром является речевой замысел говорящего. Этот субъективный компонент определяет объективную сторону высказывания – его предметно-смысловую исчерпанность и ограничивает его, связывая с конкретной ситуацией, участниками, предыдущими высказываниями, и другими индивидуальными обстоятельствами коммуникации [Op.cit.: 173].

Идеи М.М. Бахтина получили дальнейшее осмысление в лингвистике, что отражается в разнообразных подходах к определению РЖ: «вербальное оформление типической ситуации социального взаимодействия людей» [Седов 2012: 216], «основа речевой системности» [Дементьев 2022: 8], «горизонт ожидания для слушающих и модель построения для говорящих» [Гайда 1986: 24].

В.В. Дементьев выделяет два подхода к описанию РЖ: лингвистическое описание жанров (генристика) и прагматическое описание (жанроведение). Если рассматривать теорию РЖ в семиотической парадигме семантика/ синтактика/ прагматика, то генристика сосредоточена на семантике и синтактике, а жанроведение – на прагматике.

Генристика представляет собой «лингвистическую интерпретацию концепта речевого жанра М.М. Бахтина» [Дементьев 2010: 51]. Основу синтактики РЖ составляют достижения лингвистики текста, в этом аспекте жанр трактуется как «системно-структурный феномен, представляющий собой сложную совокупность многих речевых актов, выбранных и соединённых по соображениям некой особой целесообразности» [Щербаков 2014: 148]. В рамках синтактики рассматриваются «горизонтальные» модели дискурса, обеспечивающие связность, либо «вертикальные» модели, обеспечивающие цельность жанра [Op.cit.: 148]. Важнейшим аспектом семантики РЖ является тема (А.Н. Баранов, А. Вежбицка, М.Ю. Федосюк, Т.В. Шмелёва). В исследованиях обсуждается, какие существуют

типичные речевые жанры, сколько их, какие тематические основания следует считать речевым жанром [Мкртычян 2011: 57]. Как пишет В.В. Дементьев, генристика в основном опирается положения теории речевых актов [Дементьев 2010: 51]. Исследования ориентированы на монолог, изучается грамматика, логика и психология [Мкртычян 2011: 58]. РЖ рассматривается с точки зрения говорящего и его интенций.

Жанроведение – прагматическое изучение РЖ, исходящее из его диалогической природы. Прагматическая концепция фокусируется на «всех аспектах взаимодействия адресата и адресанта» [Дементьев 2010: 53]. Таким образом, фактор адресата и адресанта принимается важным в равной степени. Жанроведение ориентировано «на взаимодействие, помещенное в социально-культурные условия конкретной ситуации» [Дементьев 2010: 54].

Большое количество исследований сосредоточено на поиске значимых параметров моделирования РЖ [Дементьев 2010: 106]. На основе дискурсивного либо текстового материала строится модель РЖ, содержащая релевантные характеристики жанра. Следовательно, при построении модели преобладает индуктивный метод исследования. На этой основе, в частности, Н.Б. Лебедева разработала «коммуникативно-семиотическую модель жанров естественной письменной речи» [Лебедева 2001]. Цель данной модели – выявить максимальное число элементов ситуации, влияющих на письменную речь. При описании факторов используется термин фациент – «это факторообразующий компонент ситуации, участник анализируемой ситуации» [Лебедева 2010: 62]. Модель Н.Б. Лебедевой ориентирована на специфику письменной речи и позволяет структурировать разнообразный материал текстов. В ряду подобных моделей также можно назвать модель РЖ Т.В. Шмелёвой. Исследователем были выделены «семь конститутивных признаков: цель, образ автора, образ адресата, образ прошлого и будущего, диктумное содержание, языковое воплощение» [Шмелева 1997: 92–96]. Обобщая, такие модели построены индуктивно – из разнообразного текстового и дискурсивного материала выделяются моделиобразующие компоненты. Полагаем, что продуктивно также использовать противоположный

метод – дедуктивный. При таком жанроведческом подходе первичной является сама модель как прототип типичных ситуаций, в которых инициируется взаимодействие.

В настоящем исследовании в качестве аналитического материала используется *модельная ситуация*, которая представляет собою функциональный аналог естественной коммуникативной ситуации. Модельная ситуация трактуется как «особая жанровая форма» [Дзундза 2024: 224], предназначенная для моделирования объекта реального дискурса, то есть представления его редуцированной формы. Обозначим этот жанр как КВАЗИЖАНР «от лат. *quasi* – 1) как будто, словно; 2) почти, без малого» [Большой латинско-русский словарь 1976: 843].

Для установления речеганрового статуса нового термина рассмотрим уже существующие жанровые образования. М.М. Бахтин выделял первичные (простые), а также «вторичные (сложные) жанры: романы, драмы, научные исследования всякого рода, большие публицистические жанры; они возникают в условиях более сложного и относительно высокоразвитого и организованного культурного общения (преимущественно письменного): художественного, научного, общественно-политического» [Бахтин 1996: 159]. Совокупность разных первичных жанров (созданных в условиях бытового общения) формируют вторичные жанры и при переходе приобретают новый характер. Развивая идею М.М. Бахтина, А.Г. Баранов выделяет «сложные и простые жанры: первичные (близкие к речевым актам и диалогическому тексту), вторичные (функционально-смысловые элементарные тексты и тексты, включающие низшие речевые жанры в трансформированном виде)» [Баранов 1997: 8–9].

М.Ю. Федосюк предлагает пользоваться терминами «элементарные» и «комплексные жанры». Элементарные жанры – типы текстов, в которых отсутствуют компоненты, позволяющие отнести их к определённому жанру (комплимент, просьба, сообщение). Элементарный жанр приравнивается к речевому акту. Комплексные РЖ – «типы текстов, состоящие из компонентов, каждый из которых, в свою очередь, обладает относительной

завершенностью и представляет собой текст определенного жанра» [Федосюк 1997: 104]. Комплексные РЖ разделяются на монологические и диалогические. В монологических жанрах все компоненты принадлежат одному говорящему, а диалогические комплексные РЖ состоят из реплик разных коммуникантов [Ор.сит.: 104].

Как писал М.М. Бахтин, «богатство и разнообразие речевых жанров необозримо, потому что неисчерпаемы возможности разнообразной человеческой деятельности и потому что в каждой сфере деятельности вырабатывается целый репертуар речевых жанров, дифференцирующийся и растущий по мере развития и усложнения данной сферы» [Бахтин 1996: 159]. В связи с этим для разграничения жанров используются различные термины *субжанр*, *гипержанр*, *жанроид* (К.Ф. Седов), *виртуальный жанр* (Е.И. Горошко, Е.А. Жигалина), *жанровый формат* (О.Ю. Усачева). По К.Ф. Седову, *субжанр* – «жанровая форма, представляющая собой однократное высказывание; *гипержанр* – макрообразовани», объединяющее несколько жанров в рамках социально-коммуникативной ситуации; *жанроид* – переходные формы, которые осознаются говорящими как нормативные, но располагаются в межжанровом пространстве» [Седов 2012: 217–218]. Е.И. Горошко и Е.А. Жигалина предлагают рассматривать *виртуальный жанр*, который понимается как «вербально-знаковое оформление типичной ситуации социального взаимодействия людей посредством сети Интернет» [Горошко, Жигалина 2010: 116]. О.Ю. Усачева использует термин *жанровый формат*, который считается крупной жанровой гипертекстовой формой, некоей оболочкой для группы речевых жанров [Усачева 2009]. Вероятно, в этот ряд можно было бы поставить термин *метажанр* как речевой жанр вторичного текста (например, реферат, аннотация, обзор).

Квазижанр, отличающийся от других жанров искусственностью образования, «может стоять в ряду уже устоявшихся жанровых форм. К разновидностям (субжанрам) квазижанра относятся проблемные ситуации, коммуникативные упражнения, коммуникативные тренажёры, которые создаются в дидактических целях» [Дзундза 2024: 224].

В настоящем исследовании проверяется гипотеза о взаимосвязи когнитивного стиля и манипулятивного коммуникативного стиля. Для верификации гипотезы созданы *модельные ситуации*. В них описываются обстоятельства, при которых испытуемому требуется применить манипулятивное воздействие. Модельная ситуация имеет следующие структурные компоненты:

1. Задание. «Напишите, что Вы скажете для достижения явной цели (скрытая цель не должна быть обнаружена собеседником).

2. Цели задания. *Явная цель: защитить друга, которого несправедливо резко осуждают. Скрытая цель: обнаружить ошибки других, намекнуть на неравное отношение в коллективе.*

3. Ситуация: *Ваш друг Николай – ответственный работник, добросовестно выполняющий все задачи. Тем не менее, его не ставят в пример в коллективе, где многие допускают ошибки и сдают работу несвоевременно. Например, Алексей часто ошибается в подсчетах, но постоянно выкручивается, так как находится в хороших отношениях с руководителем. Однажды Николай допускает ошибку при выполнении важного задания. Ваш руководитель узнает об этом и при всем коллективе ставит его в пример недобросовестного сотрудника. Как бы Вы убедили руководителя, что несправедливо настолько сильно осуждать Николая?» [Дзундза 2024: 225].*

Примеры ответов испытуемых:

1. *У всех случаются ошибки. У Николая это, в отличие от многих, первый промах. Давайте вспомним все те задания, которые Николай выполнял безупречно и вовремя. Там его почему-то никто не удосужился похвалить. А вот ошибку сразу все заметили.*

2. *Николай работает у нас уже довольно долгое время, очень ответственный сотрудник, все задания выполняет беспрекословно и безошибочно. Едва ли кто в компании может сравниться с ним в компетентности.*

3. *Посмотрите на его заслуги, за этот месяц он сделал больше работы, чем все вместе взятые сотрудники. Одна оплошность не может ставить его*

в один ряд с недобросовестными сотрудниками. Можете сделать рейтинг: каждый месяц высчитывать оплошности сотрудников, тогда вы увидите, кто недобросовестный на самом деле.

Данная модельная ситуация позволяет выделить её основные характеристики как квазижанра.

Устойчивая композиционная структура. Квазижанр модельной ситуации обладает устойчивой структурой и состоит из двух частей. Первой частью является материал, стимулирующий испытуемых отреагировать на проблемную ситуацию. Эта часть константна. Исследователь формулирует инструкцию (*предложите решение..., напишите..., придумайте... и др.*), а также моделирует ситуацию. Ее описание должно содержать минимальное количество коммуникативно-прагматических параметров: место, социальный статус и роль коммуникантов, контекст ситуации. Второй частью (вариативной) являются вербальные реакции испытуемых. Таким образом, квазижанр композиционно *устойчив* и состоит из константной и вариативной частей.

Моноинтенциональность. Квазижанр модельной ситуации создается с целью изучения коммуникативной деятельности, и эта интенция понятна как испытуемым, так и исследователю. Моноинтенциональность квазижанра выражается в ответах, в которых передается общая интенция высказывания:

1. Подчеркнуть уникальность этого платья и убедить покупательницу, что оно ей идеально подходит.

2. Отметить, что работа всегда делается отлично.

3. Убедить Ксению в том, что только так работу можно выполнить.

В рамках исследования подобные ответы зачастую не дают достаточно оснований для определения доминирующего манипулятивного стиля.

В ответах также может содержаться косвенная и прямая речь одновременно:

1. Скажу, что совершать ошибки – это нормально, на ошибках учатся, ошибок не делает тот, кто вообще ничего не делает.

2. Сказала бы, что туры распределяет руководитель, а профсоюз просто информирует.

3. Скажу, что при выборе работников, кому достанется тур, учитывались те показатели, которые у Ольги были ниже других.

Такие гибридные ответы предоставляют больше данных для определения стиля, и представляется возможным выявить и типологизировать использованные речевые стратегии. Однако, отсутствие достаточного речевого продукта может привести к ошибочной интерпретации.

Искусственность. Моноинтенциональность квазижанра обуславливает другую отличительную особенность – искусственность. Квазижанр модельной ситуации преимущественно создается специально для дидактических (обучить эффективной коммуникации), либо исследовательских целей (изучить коммуникативное поведение).

Корреляция с естественной коммуникацией. Несмотря на искусственность квазижанра, он «всегда соотносится с естественной коммуникацией и выступает как её функциональный аналог» [Дзундза 2024: 225]. Создавая упрощённое подобие коммуникативного процесса, исследователь может выявить общие закономерности дискурсивной деятельности.

Дедуктивный способ образования. Квазижанр модельной ситуации образуется дедуктивным путём: на основе общих представлений о коммуникативной ситуации конструируется её функциональный аналог.

Подводя итоги, следует отметить, что квазижанр может трактоваться как отдельный речевой жанр, искусственно созданный дедуктивным способом в исследовательских или дидактических целях как функциональный аналог естественного дискурса. Квазижанр, безусловно, не заменяет реальную коммуникацию, однако может быть пригодным в качестве материала исследования в рамках конкретных задач. Обобщив характеристики модельной ситуации как квазижанра, перейдем к описанию этапов экспериментального исследования и характера заданий для испытуемых.

3.2.2. Характер заданий для испытуемых

Эксперимент состоит из трёх этапов. Цель первого этапа – определить когнитивный стиль испытуемых. Второй и третий этапы направлены на выявление доминирующего МКС. Обсудим характер предложенных заданий.

ЭТАП I. Определение когнитивного стиля ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ. Для определения доминирующего когнитивного стиля используется методика психолога Дж. Кагана «Сравнение похожих рисунков» [Kagan 1966: 17–24]. Испытуемому предлагается решить следующую задачу:

Задание. *Выберите картинку, которая полностью совпадет с эталоном. Номера картинок считаются слева направо, сверху вниз. Время Вашего ответа фиксируется.* В качестве примера представим один рисунок (рис. 2), полное содержание помещено в Приложении 1.

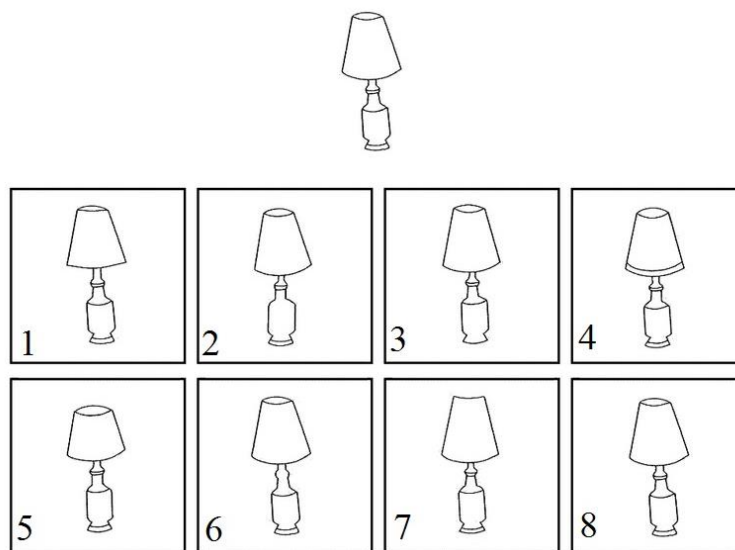


Рисунок 2. Задание №7 теста «Сравнение похожих рисунков»

Традиционно испытуемым демонстрируются два тренировочных листа, а затем двенадцать основных листов. В рамках проведённого исследования использовался один тренировочный лист и 7 основных с целью оптимизации (сокращения времени) прохождения эксперимента. Изображения (см. рис. 2) разработаны Дж. Каганом [Kagan 1966].

Определение доминирующего МКС. В этой части эксперимента испытуемые указывали свой пол, возраст и род деятельности. Эксперимент являлся

анонимным, поэтому каждому испытуемому присваивался шифр. Для определения доминирующего МКС были предложены модельные ситуации, содержащие минимальное количество релевантных коммуникативно-прагматических параметров: информация о коммуникантах (указывался пол, возраст, род деятельности, социальные роли и взаимоотношения, интенции) и содержание ситуации. Для каждой модельной ситуации конструировалась авторская интенция – явная и скрытая цель. Наличие этого уточняющего параметра направляет испытуемых применить именно манипулятивное воздействие. Их задача – построить своё высказывание таким образом, чтобы была достигнута только явная цель.

ЭТАП II. Определение доминирующего МКС (на материале заданий с ответами открытого типа). На этом этапе испытуемые самостоятельно формулируют ответы. Ответ должен содержать примерно 1–2 предложения.

Задание было сформулировано следующим образом: *Напишите, что Вы скажете для достижения явной цели (скрытая цель не должна быть обнаружена собеседником).*

При разработке модельных ситуаций учитывались следующие требования.

1. Для изучения манипулятивного воздействия требуется искусственное конструирование авторской интенции. У говорящего есть скрытая цель, которую он по каким-либо причинам не желает озвучить. Для достижения этой цели, намеренно не эксплицируя её, говорящий применяет манипуляцию. Отметим, что эксперимент не включал в себя определение предрасположенности личности к манипуляции, так как мы исходим из предположения о том, что каждый человек в той или иной степени имеет к этому склонность. Для того чтобы личное отношение испытуемого к манипулированию не повлияло на результаты исследования, в описании эксперимента уточнялось, что он направлен на изучение соотношения когнитивного стиля и доминирующих способов речевого воздействия.

2. Содержание искусственных ситуаций гипотетически соотносится с коммуникативным опытом испытуемых и относится к дискурсу повседневности,

который вслед за И.В. Тубаловой трактуется нами как «особый тип деятельности, который, прежде всего, противопоставляется дискурсам институциональным» по признаку формализованности [Тубалова 2011: 51]. Тематика дискурса повседневности «является принципиально открытой» [Op.cit.: 44] и помимо общения в бытовой сфере охватывает устную профессиональную коммуникацию, которая не является жёстко регламентированной.

Объём описания ситуаций составил 4–8 предложений (50–100 слов). Ситуации конструировались таким образом, чтобы на них могли ответить как мужчины, так и женщины различного социального статуса.

Испытуемым было предложено пять авторских модельных ситуаций.

Модельная ситуация №1. Вам дают поручение собрать как можно больше людей для того, чтобы в свободное от работы время поучаствовать в субботнике. Если Вы приведёте много людей, Вы получите денежное поощрение. У Вас недружный коллектив, и Вы знаете, что многие упертые и эгоистичные, думают только о себе. Как Вы убедите пойти на субботник?

Явная цель: Показать, как важна и полезна эта работа для общества и для коллектива.

Скрытая цель: заработать.

Модельная ситуация №2. Представьте, что Вы – продавец-консультант в магазине одежды. К Вам в магазин приходит женщина, которая выглядит элегантно и представительно, и Вы думаете, что она довольно обеспечена и у неё высокий статус. Женщина выбирает одно из самых дорогих платьев в магазине (сделано из качественной ткани, от модного иностранного бренда, чьи товары редко представлены). Покупательнице оно нравится, но Вы видите, что она колеблется, возможно, из-за его стоимости или из-за фасона. Что бы Вы ей сказали, чтобы убедить купить платье?

Явная цель: убедить, что это идеальное платье для покупательницы.

Скрытая цель: продать одно из самых дорогих платьев.

Модельная ситуация №3. По приказу руководителя некоторым работникам выдали льготные туры на море от профсоюза. Вам он достался, потому что за Вас

попросил родственник, который там работает. Принцип распределения туров не разглашался, но предполагается, что выделили лучших работников. У Вас есть коллега Ольга – известно, что она часто делает работу не вовремя и опаздывает, а также любит сплетничать. Она заводит с Вами разговор о поездке, и намекает на то, что Вам она досталась из-за ваших связей в профсоюзе, поэтому досталась несправедливо. Вы не хотите, чтобы из-за подозрений испортились отношения в коллективе. Как Вы убедите Ольгу, что получили тур по другой причине?

Явная цель: убедить, что распределение туров не зависело от Вас.

Скрытая цель: скрыть, что Вам помог родственник.

Модельная ситуация №4. Ваш друг Андрей – ответственный работник, безупречно выполняет все задания, которые ему поручают. Тем не менее, его не выделяют в коллективе на фоне недобросовестных коллег. Например, Виталий допускал серьезные ошибки в документах, но он выкручивался, так как он в хороших отношениях с руководителем. Однажды Андрей допускает ошибку при выполнении важного задания. Ваш руководитель узнает об этом и ставит его в пример недобросовестного сотрудника. Вас это возмущает. Как бы Вы убедили руководителя, что несправедливо так осуждать Андрея?

Явная цель: защитить друга, которого несправедливо резко осуждают.

Скрытая цель: обнаружить ошибки других, намекнуть на неравное отношение в коллективе.

Модельная ситуация №5. Представьте, что Вы молодой сотрудник в компании. Вам поручают крайне важное задание, от которого зависит премия всего отдела. На его выполнение отводится короткий срок. Вам не хватает опыта сделать это задание быстро, и Вы негодуете, что вам поручили такую ответственную работу. У Вас есть коллега Ксения – она работает уже 10 лет в компании и знает, как быстро выполнить это задание. Вам бы очень пригодилась её помощь, но у неё самой много задач. Если не выполнить задание в срок, пострадает весь отдел. Как Вы убедите коллегу помочь вам?

Явная цель: убедить, что работа важна, а Вы не справитесь.

Скрытая цель: убедить сделать часть работы.

ЭТАП III. Определение доминирующего МКС (на материале заданий с ответами закрытого типа). На этом этапе эксперимента испытуемым предлагаются задания с ответами закрытого типа, в которых требуется выбрать один из вариантов ответа. Модельные ситуации были разработаны аналогично заданиям второго этапа, однако были внесены незначительные изменения в их диктумное содержание.

Задание было сформулировано так: *«Выберите начало ответа, которое наиболее подходит для достижения явной цели (скрытая цель не должна быть обнаружена собеседником)».*

К каждой модельной ситуации предлагалось четыре варианта ответа, которые соотносились с тем или иным МКС: ответы № 1 и № 2 – ЭД МКС, а ответы № 3 и № 4 – ИР МКС.

Ситуация 6. Вам дают поручение привлечь как можно больше людей на посадку деревьев в свободное от работы время. Посадка будет проводиться на территории Вашего предприятия, которое находится рядом с шоссе. Чем больше Вы привлечёте сотрудников, тем больше будет Ваше денежное вознаграждение. У вас недружный коллектив, каждый думает только о себе. Как вы убедите пойти на посадку деревьев?

Явная цель: показать, как важно высадить деревья.

Скрытая цель: заработать.

1. Давайте здесь красоту наведём. И вид из окна будет радовать. Согласны? Вас я уже записываю! [ЭД МКС, Роль – Dictator].

2. Начальник сказал, кто не пойдёт – того лишат премии. [ЭД МКС, Роль – Dictator].

3. Не знаю, что делать. Поручили мне организовать людей, чтобы посадить деревья. Начальник сказал, что если не справлюсь – накажет. [ИР МКС; Роль – Weakling].

4. Кому нужен дополнительный выходной – записывайтесь сажать деревья! [ИР МКС; Роль – Nice Guy].

Ситуация 7. Представьте, что Вы – продавец-консультант в магазине часов. К Вам в магазин приходит мужчина, который выглядит солидно и представительно, Вы думаете, что у мужчины высокий статус и достаток. Мужчина выбирает часы и просит показать одну из самых дорогих моделей (из лимитированной коллекции, из прочных материалов и с надежным механизмом). Покупателю нравится эта модель, но вы видите, что он не решается на покупку, возможно, из-за стоимости. Как бы Вы убедили покупателя приобрести именно эти часы?

Явная цель: убедить, что эти часы идеальны для покупателя.

Скрытая цель: продать одни из самых дорогих часов.

1. Конечно, Вам решать, но без всякого сомнения, эти часы идеальны для вас, высочайшего качества. К тому же последний экземпляр! Уж я-то в часах разбираюсь! [ЭД МКС; Роль – Calculator].

2. Разве Вы не хотите стать обладателем такой ценной модели? [ЭД МКС; Роль – Calculator].

3. А я всё люблюсь ими, но не могу себе позволить. [ИР МКС; Роль – Clinging Vine].

4. Не думайте – можете даже неделю поносить, а потом вернуть! [ИР МКС; Роль – Nice Guy].

Ситуация 8. По приказу руководителя некоторым работникам выдали сертификаты на путешествие от профсоюза. Вам он достался, потому что за Вас попросил родственник, который там. Принцип распределения туров не разглашался, но предполагается, что выделили лучших сотрудников. У вас есть коллега Виктория – известно, что она часто сдает работу не вовремя и опаздывает. Ещё она известная сплетница. Виктория заводит с Вами разговор о поездке и намекает на то, что вам она несправедливо досталась из-за ваших связей. Вы не хотите, чтобы из-за подозрений испортились отношения в коллективе. Как Вы убедите Викторину, что получили тур по другой причине?

Явная цель: убедить, что распределение туров не зависело от Вас.

Скрытая цель: скрыть, что Вам помог родственник.

1. А вот ещё другому сотруднику дали путёвку. Чем он лучше меня. Вот с ним отношения и выясняйте. [ЭД МКС; Роль – Calculator].

2. Я что, на начальника похож? Он раздавал путевки, не я. Когда у нас распределение льгот было справедливым! [ЭД МКС; Роль – Bully].

3. Давайте всё это выясним. Если это несправедливо, то я, конечно, откажусь. [ИР МКС; Роль – Nice Guy].

4. Руководитель сказал не обсуждать распределение туров. Но вообще, думаю, что мою работу наконец-то оценили. [ИР МКС; Роль – Weakling].

Ситуация 9. Ваш друг Николай – ответственный работник, который добросовестно выполняет все задачи, которые ему поручают. Тем не менее, его не выделяют в коллективе на фоне коллег, которые допускают ошибки и сдают работу не вовремя. Например, Алексей часто ошибается в подсчетах, но постоянно выкручивается, так как находится в хороших отношениях с руководителем. Однажды Николай допускает ошибку при выполнении важного задания. Ваш руководитель узнает об этом и ставит его в пример недобросовестного сотрудника. Вас это возмущает. Как бы Вы убедили руководителя, что несправедливо так осуждать Николая?

Явная цель: защитить друга, которого несправедливо резко осуждают.

Скрытая цель: обнаружить ошибки других, намекнуть на неравное отношение в коллективе.

1. Даже не знаю, как помочь Николаю. Такой он ответственный человек и хороший работник. Не то что Алексей! По-человечески мы просто обязаны поддерживать таких людей! [ЭД МКС; Роль – Calculator].

2. Николай – хороший человек и грамотный сотрудник. Кто согласен выступить в его защиту? [ЭД МКС; Роль – Dictator].

3. Необходимо обнаружить и выявить недостатки в работе каждого. Давайте выберем эксперта! [ИР МКС; Роль – Protector].

4. Что вы на человека накнулись, он же не специально ошибся. Всякое бывает! [ИР МКС; Роль – Protector].

Ситуация 10. Представьте, что Вы молодой сотрудник в компании. Вам поручают крайне важное задание, от которого зависит премия всего отдела. Вам не хватает опыта сделать это задание быстро, и вы негодуете, что вам поручили такую ответственную работу. У вас есть коллега Ксения – она работает уже 10 лет в компании и знает, как быстро выполнить это задание. Вам бы очень пригодилась её помощь, но у неё самой много задач. Если не выполнить задание в срок, пострадает весь отдел. Как Вы убедите коллегу помочь Вам?

Явная цель: указать на несправедливое распределение работы не по способностям.

Скрытая цель: убедить сделать часть работы.

1. И как вы все считаете, это справедливо поручать мне, новому человеку, такую ответственную работу! Сейчас несправедливость коснулась меня, а завтра коснётся Вас! [ЭД МКС; Роль – Judge].

2. Как так можно было распределить задачи? Руководитель забыл, что я здесь всего ничего? [ЭД МКС; Роль – Judge].

3. Такое сложное задание мне поручили. Не знаю, что делать, не справлюсь, даже если буду работать по ночам. Придётся увольняться. [ИР МКС; Роль – Weakling].

4. Для этой работы нужен большой опыт. У нас есть такие сотрудники, которые являются не только профессионалами, но и всегда готовы помочь. Как Вы думаете, Ксения, к кому можно обратиться? [ИР МКС; Роль – Clinging Vine].

Таким образом, эксперимент состоит из трех этапов: задание на определение когнитивного стиля (по методике Дж. Кагана) и задания двух типов на определение МКС. Для выявления доминирующего МКС было создано 10 модельных ситуаций с ответами открытого и закрытого типов.

3.3. Обсуждение результатов экспериментального исследования

3.3.1. Распределение ответов испытуемых по когнитивному стилю

ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ

Когнитивный стиль ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ выявлялся согласно методике Дж. Кагана. По результатам данного теста у каждого испытуемого определялось 1) время прохождения теста; 2) количество допущенных ошибок (неправильное сопоставление эталона и предлагаемых изображений). Время, затраченное на выполнение задания каждым из испытуемых, было суммировано с целью определения среднего арифметического значения (медианы). Определялось также среднее количество ошибок. Интерпретация результатов следующая: ответы испытуемых с КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ расположены выше медианы (показатель среднего арифметического) времени ответа и одновременно ниже медианы количества ошибок. Ответы испытуемых с КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ находятся выше медианы времени и ниже медианы количества ошибок. Полюса ИМПУЛЬСИВНОСТЬ и РЕФЛЕКТИВНОСТЬ можно разделить на два подвида, которые в среднем демонстрируют 1/3 испытуемых [Холодная 2004: 117] – «быстрые/точные» и «медленные/неточные».

Все ответы были распределены на следующие группы:

1. ИМПУЛЬСИВНЫЕ: показатель допущенных ошибок выше среднего, показатель затраченного времени – ниже среднего.
2. РЕФЛЕКТИВНЫЕ: показатель допущенных ошибок ниже среднего, показатель затраченного времени – выше среднего.
3. БЫСТРЫЕ/ ТОЧНЫЕ: показатель допущенных ошибок ниже среднего (признак рефлексивности), показатель затраченного времени – ниже среднего (импульсивный когнитивный темп).
4. МЕДЛЕННЫЕ/ НЕТОЧНЫЕ: показатель допущенных ошибок выше среднего (признак импульсивности), показатель затраченного времени – выше среднего (рефлексивный когнитивный темп).

В итоге образуется квадриполярное измерение когнитивного стиля ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ (см. рис. 3). Полюса стиля являются наиболее релевантными для исследования, однако принимаются во внимание также характеристики подтипов КС.

Результаты эксперимента следующие. Среднее арифметическое показателя «Время», затраченное на прохождение теста – 4 минуты 46 секунд. Если у испытуемого время ниже этого среднего числа, то он «Быстрый», если выше – «Медленный». Среднее количество правильных ответов – 3,5: показатель «Неточность» считался от 0 до 3, показатель «Точность» считался от 4 до 7 правильных ответов.

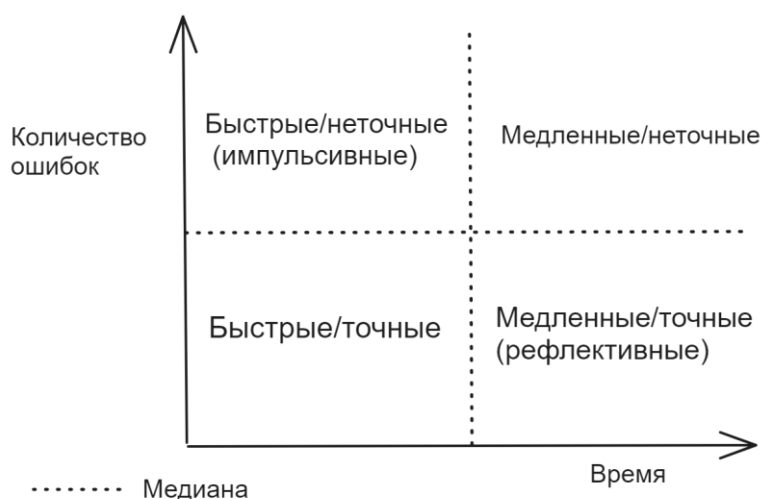


Рисунок 3. Квадриполярное измерение когнитивного стиля ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ

По когнитивному стилю испытуемые (далее – Ии.) распределились следующим образом (см. табл. 6, рис. 4). Подтипы *быстрые/ точные* и *медленные/ неточные* демонстрируют признаки обоих полюсов КС, поэтому их ответы были распределены в *диффузную зону*. Детализация представлена в Приложении 2.

Таблица 6. Распределение по КС
(количество Ии. в абсолютных и относительных показателях)

Импульсивные	Рефлексивные	Диффузная зона	
		Быстрые/точные	Медленные/неточные
12 (24%)	19 (38%)	14 (28%)	5 (10%)



Рисунок 4. Распределение испытуемых по КС

В результате этапа I мы выявили доминирующий когнитивный стиль испытуемых. Из 50 Ии. у 31 обнаруживается КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ (12 Ии.) И РЕФЛЕКТИВНОСТЬ (19 Ии.). У 19 Ии. были обнаружены подтипы, из них: медленные/неточные (5 Ии.) и быстрые/точные (14 Ии.). Эти испытуемые были отнесены к диффузной зоне, поскольку подтипы КС демонстрируют характеристики как полюса импульсивности, так и рефлексивности. Далее обсудим, как когнитивный стиль соотносится с ответами испытуемых открытого и закрытого типа.

3.3.2. Интерпретация вербальных реакций испытуемых на модельные ситуации открытого типа в соотношении с манипулятивными коммуникативными стилями

На *Этапе II. Определение доминирующего МКС (на материале заданий с ответами открытого типа)* испытуемые формулировали ответы самостоятельно на основе 5 модельных ситуаций. Логика изложения материала в данном параграфе такова: сначала обсуждаются полученные количественные данные, а затем анализируются ответы испытуемых.

3.3.2.1. Количественные данные по вербальным реакциям испытуемых на модельные ситуации

На 5 модельных ситуаций всего было дано 250 вербальных реакций. В таблице 7 представлены обобщенные данные с указанием когнитивного стиля испытуемых и их количества, а также указана совокупность ответов, соответствующих и не соответствующих гипотезе. Для рефлексивных Ии. ответы ИР МКС будут соответствовать гипотезе, а для импульсивных Ии. – ответы ЭД МКС. Столбец «Зона неопределенности» указывает ответы, принадлежащие двум стилям («ЭД/ИР») и отбракованные ответы («НЕ»). Ответы зоны неопределенности исключены из общего подсчета. Соответствие гипотезе у диффузной зоны *быстрые/ точные* и *медленные/ неточные* определялось в логике Дж. Кагана, в соответствии с которой доминирующим является показатель скорости реакции: **БЫСТРЫЕ/ ТОЧНЫЕ** принадлежат к полюсу **ИМПУЛЬСИВНОСТЬ** – предположительно они демонстрируют ЭД МКС; **МЕДЛЕННЫЕ/НЕТОЧНЫЕ** принадлежат к полюсу **РЕФЛЕКТИВНОСТЬ**, предположительно они демонстрируют ИР МКС.

Распределим общее количество ответов открытого типа у каждой группы испытуемых в соответствии с их КС (табл. 7).

1. 19 Ии. КС **РЕФЛЕКТИВНОСТЬ** предоставили 95 вербальных реакций. Из них исключим зону неопределенности: 9 ответов принадлежат двум стилям, и 7 отбракованы: $95 - 16 = 79$ ответов. Из них 51 ответ принадлежит ИР МКС (65% соответствия гипотезе), 28 – ЭД МКС.

2. 12 Ии. КС **ИМПУЛЬСИВНОСТЬ** дали 60 ответов. Исключим зону неопределенности $60 - (7 + 5) = 48$ ответов. Из них соответствуют гипотезе 26 (51%) ответов (ЭД МКС).

3. Рассмотрим диффузную зону КС (типы *быстрые/точные*; *медленные/неточные* имеют признаки обоих полюсов КС):

3.1. 14 Ии. типа «*быстрые/точные*» дали 70 ответов. Исключим зону неопределенности $70 - (7 + 5) = 58$. Из них 28 ЭД (48%) ответов соответствуют

гипотезе.

3.2. 5 Ии. типа «медленные/неточные» дали 25 ответов. Исключим зону неопределенности $25-(1+2) = 22$. Из них 16 ИР (72%) ответов соответствуют гипотезе.

Таблица 7. Распределение ответов открытого типа
в соответствии с гипотезой исследования

Когнитивный стиль Ии.	Кол-во Ии.	Количество ответов в данной группе		Зона неопределенности		Всего
		Соответствуют гипотезе	Не соответствуют гипотезе			
1. Рефлексивные	19 Ии.	51 ИР (65%) из 79	28 ЭД	9 (ЭД/ИР)	7 НЕ	95
2. Импульсивные	12 Ии.	26 ЭД (51%) из 48	22 ИР	7 (ЭД/ИР)	5 НЕ	60
3. Диффузная зона						
3.1. Быстрые/ точные	14 Ии.	28 ЭД (48%) из 58	30 ИР	7 (ЭД/ИР)	5 НЕ	70
3.2. Медленные/ неточные	5 Ии.	16 ИР (72%) из 22	6 ЭД	1 (ЭД/ИР)	2 НЕ	25

В зону неопределенности было определено $(9+7)+(7+5)+(7+5)+(1+2)=43$ ответа. Исключим их из общего количества $250-43=207$ ответов. Всего Ии. дали 121 $(51+26+28+16)$ ответ, соответствующий гипотезе исследования из 207, что составляет 58%.

Далее определим МКС по результатам анализа ответов каждого испытуемого. При подсчёте не учитывались испытуемые, у которых не удалось определить доминирующий стиль по следующим причинам:

1) испытуемые дали 2 ответа ЭД МКС, 2 ответа ИР МКС и один ЭД/ИР, либо отбракованный;

2) испытуемые дали менее двух ответов ЭД или ИР МКС, остальные ответы принадлежат двум стилям, либо отбракованы.

Резюмируем данные по распределению МКС по количеству Ии. каждого КС (табл. 8).

Таблица 8. Доминирующий МКС (количество Ии.)

Когнитивный стиль Ии.	Кол-во Ии.	Доминирующий МКС по открытым ответам		Доминирующий МКС не определен
		ИР МКС	ЭД МКС	

1.Рефлексивный	19 Ии.	13 Ии. (68%)	6 Ии.	
2.Импульсивный	12 Ии.	4 Ии.	5 Ии. (56%)	3 Ии.
3. Диффузная зона				
3.1. Быстрые/ точные	14 Ии.	6 Ии.	2 Ии. (25%)	6 Ии.
3.2. Медленные/ неточные	5 Ии.	4 Ии. (100%)		1 Ии.

Отразим полученные результаты на диаграмме (рис. 5).

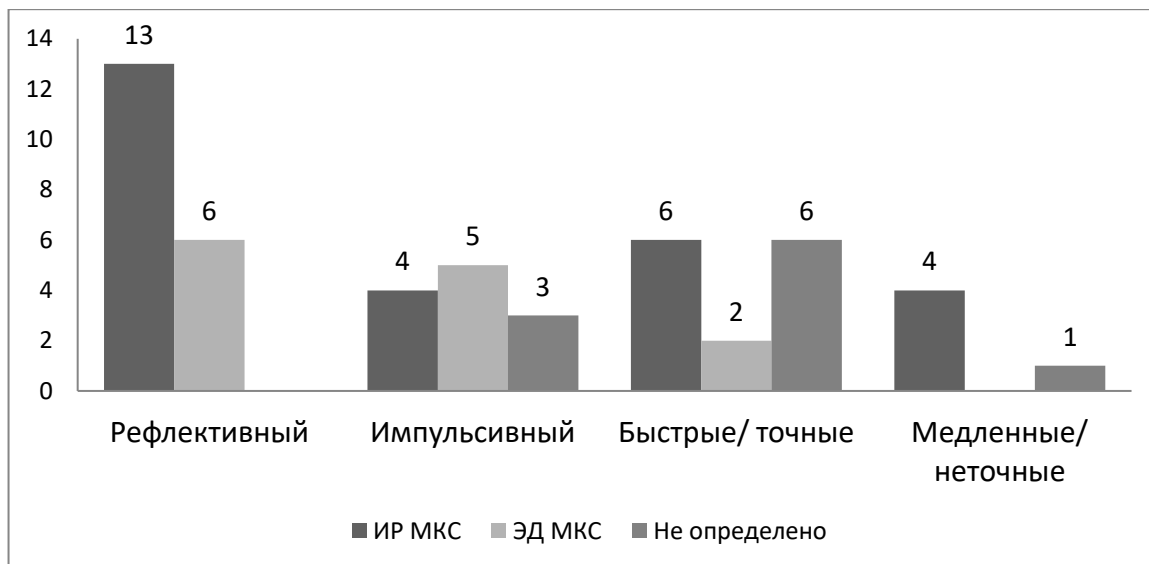


Рисунок 5. Доминирующий МКС (количество Ии.)

По результатам этапа II испытуемые КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ склонны демонстрировать ИР МКС (68%), в то время как испытуемые КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ – ЭД МКС (56%), что подтверждает гипотезу исследования.

Носители диффузной зоны МЕДЛЕННЫЕ/ ТОЧНЫЕ, принадлежащие к полюсу РЕФЛЕКТИВНОСТЬ, демонстрируют ИР МКС, что подтверждает гипотезу исследования. Однако носители диффузной зоны БЫСТРЫЕ/ ТОЧНЫЕ, принадлежащие к полюсу ИМПУЛЬСИВНОСТЬ, также преимущественно демонстрируют ИР МКС (75%), что противоречит гипотезе исследования. Полученные результаты, демонстрирующие расхождение с гипотезой у носителей когнитивного стиля диффузной зоны БЫСТРЫЕ/ТОЧНЫЕ, на наш взгляд, заставляют усомниться в корректности выбора параметра скорости реакции в качестве доминирующего для определения КС у испытуемых с характеристиками БЫСТРЫЕ/ТОЧНЫЕ. Затронутый вопрос лежит в плоскости психологического тестирования, носит характер предположения и мог бы стать темой отдельного исследования.

В ходе анализа результатов исследования не было выявлено зависимости типа МКС от гендерной и возрастной принадлежности испытуемых: ответы приблизительно равномерно распределены между мужчинами (М) и женщинами (Ж) (табл. 9) всех возрастных групп (табл. 10) носителями всех когнитивных стилей.

Таблица 9. Зависимость доминирующего МКС от когнитивного стиля испытуемых с учётом их гендерной принадлежности

Когнитивный стиль Ии.	всего Ии.	всего М		всего Ж		Зона неопределённости	
	50 Ии.	19 Ии.		31 Ии.		М	Ж
1. Рефлексивные	19 Ии.	6 Ии.		13 Ии.			
МКС испытуемых		4 ИР	2 ЭД	10 ИР	3 ЭД		
2. Импульсивные	12 Ии.	4 Ии.		8 Ии.			
МКС испытуемых		1 ЭД	2 ИР	6 ЭД	2 ИР	1 Ии.	
3. Диффузная зона							
3.1. Быстрые/ точные	14 Ии.	6 Ии.		8 Ии.			
МКС испытуемых		1 ЭД	3 ИР	2 ЭД	3 ИР	2 Ии.	3 Ии.
3.2. Медленные/ неточные	5 Ии.	3 Ии.		2 Ии.			
МКС испытуемых		2 ИР		2 ИР		1 Ии.	

Таблица 10. Зависимость доминирующего МКС от когнитивного стиля испытуемых с учётом их возраста

Когнитивный стиль Ии.	всего Ии.	18-23		24-29		30-40		Зона неопределённости		
	50	19 Ии.		23 Ии.		8 Ии.		18-23	24-29	30-40
1. Рефлексивные	19 Ии.	3 Ии.		10 Ии.		6 Ии.				
МКС испытуемых		2 ИР	1 ЭД	7 ИР	3 ЭД	4 ИР	2 ЭД			
2. Импульсивные	12 Ии.	6 Ии.		5 Ии.		1 Ии.				
МКС испытуемых		3 ЭД	2 ИР	2 ЭД	1 Л		1 ИР	1	2	
3. Диффузная зона										
3.1. Быстрые/ точные	14 Ии.	7 Ии.		6 Ии.		1 Ии.				
МКС испытуемых			4 ИР	2 ЭД	2 ИР			3	2	1
3.2. Медленные/ неточные	5 Ии.	3 Ии.		2 Ии.						
МКС испытуемых		2 ИР		2 ИР				1		

Вероятно, для уточнения данных относительно зависимости МКС от гендерной и возрастной принадлежности, требуется привлечь более равномерный состав испытуемых: произвести отбор женщин и мужчин различных возрастных групп по полюсам КС. Это может стать основой для отдельного исследования.

3.3.2.2. Анализ вербальных реакций испытуемых: типичные речевые стратегии и тактики

Речевая стратегия маркирует вектор манипулятивного коммуникативного стиля и фиксирует закономерности вербального отбора, реализуемого в речевых тактиках.

Отбор подходящей речевой стратегии происходит с учётом представлений говорящего «о коммуникативном взаимодействии и всей ситуации в целом» [Иссерс 2008: 95]. Типичные речевые стратегии манипулирования детерминируются прагматическими параметрами и характерными чертами поведения манипулятора (в соответствии с ролями манипулятора Э. Шострома). Отметим, что принятые классификации манипулятивных речевых стратегий (О.Л. Михалева, О.Н. Паршина и др.) не могут быть корректно использованы при моделировании МКС, поскольку они применимы к политической коммуникации. В политике манипуляция обладает отличительными характеристиками, среди которых можно назвать: цель (захват или удержание власти); массовый адресат; систематичность воздействия и др. Модель МКС характеризует в первую очередь межличностные отношения, которые моделируются на основе дискурса повседневности.

Перейдем к анализу речевых стратегий и тактик эксплицитно-доминантного и имплицитно-рецессивного МКС. Всего было выявлено 88 ответов ЭД МКС и 119 ответов ИР МКС. В процессе анализа ответов были обнаружены типичные речевые стратегии для каждого стиля – 7 речевых стратегий ЭД МКС и 8 речевых стратегий ИР МКС (табл. 11).

Таблица 11. Типичные речевые стратегии МКС

	Типичные речевые стратегии ЭД МКС	88 ответов
1.	РС управления поведением адресата	31
2.	РС позитивной самопрезентации	13
3.	РС апелляции к авторитету	13
4.	РС нападения	10
5.	РС обвинения	9
6.	РС упрёка	6
7.	РС критики третьего лица	6
	Типичные речевые стратегии ИР МКС	119 ответов

8.	РС демонстрации выгоды	28
9.	РС повышения коммуникативной позиции адресата или «подмазывания»	24
10.	РС поддержания своего имиджа хорошего человека	16
11.	РС создания ажиотажа	14
12.	РС страдающей жертвы	12
13.	РС обсуждения фактов	11
14.	РС «переадресации» третьему лицу	10
15.	РС выяснения ситуации	4

Рассмотрим подробнее типичные речевые стратегии ЭД МКС.

РС управления поведением адресата. Данная стратегия получила своё название на основе описания поведения роли манипулятора Dictator. Эту РС можно сопоставить с РТ побуждения – «призыв к какому-либо действию, принятию точки зрения» [Михалева 2009: 61]). РС характеризует ответы, в которых имеется эксплицированный призыв к действию. На вербальном уровне для РС характерно использование:

– модальности долженствования (должен, надо, нужно, обязательно): *это платье обязательно должно оказаться в вашей коллекции; руководитель должен с холодным сердцем подходить к работе; никто кроме нас этого не сделает, а сделать нужно; нужна ваша помощь; нужен совет опытного сотрудника;*

– императивов: *посмотрите, как оно подчёркивает достоинства Вашей фигуры; проконсультируйте меня, пожалуйста, и укажите ошибки; посмотрите на его заслуги; попробуйте работать усерднее; меньше обращайтесь внимание на то, о чём судачат; наведём на нашей планете чистоту; лучше бы не тратила время на сплетни, а занималась своими задачами;*

– выражения необходимости: *Вам стоит обратить внимание на его предыдущие результаты;*

– побуждения к действию: *скажу ей отдать часть своих дел; предлагаю пообщаться и потрудиться; давайте попробуем сделать территорию лучше для нас самих; давайте примерим платье; давайте поставим в пример всех, кто недобросовестно работал; давайте будем жить в чистоте;*

– наводящих вопросов методом Сократа (говорящий создает гипотетические ситуации, заставляющие собеседника усомниться в сказанном; получив вопрос, собеседник оказывается под давлением, что может вынудить его изменить исходное утверждение): *Вы бы хотели, чтобы ваши дети жили в цветущем и красивом месте, верно? Мы не хотим ударить в грязь лицом, верно?*

– дополнительного факта, присоединённого при помощи союза *к тому же*: *к тому же, его ошибка не фатальна, у нас были и похуже ситуации; к тому же, оно отлично сочетается с различными аксессуарами; к тому же мы боремся за благое дело; к тому же, никто, кроме нас, порядок не наведёт;*

– обращения с просьбой: *попросить начальство тщательно понаблюдать за работой друга; попросить руководство провести внезапную проверку работы; попрошу Ксению дать мне материал.*

РС обвинения. В Малом академическом словаре дается следующая дефиниция: *обвинение – «признание, объявление кого-л. виновным; то, что вменяется кому-л. в вину»* [МАС 1999: 521]. О.Л. Михалева трактует обвинение как «приписывание кому-либо какой-либо вины, признание виновным в чем-либо, а также раскрытие, обнаружение чьих-либо неблагоприятных действий, намерений, качеств» [Михалева 2009: 47]. Говорящий выражает негативное отношение по поводу совершённого действия с целью вызвать у адресата «осознание вины и чувство ответственности» [Пономаренко, Чурсева 2022: 23]. Отличительной чертой данной РС является побуждение к ответственности за совершенный поступок.

Для реализации стратегии используются следующие языковые средства.

Используются единицы тематического поля «справедливость», отражающие субъективное видение говорящего по поводу того, как следует действовать по справедливости («беспристрастно, в соответствии с истиной; правильно, верно» [СРЯ 1999: 231]): *сказал бы, что это несправедливое обвинение; Вы несправедливы к Андрею; настоящий начальник не может допустить такого;*

ставить его в такое положение просто недопустимо из-за одной случайной оплошности; он уже очень показательно помогает своим друзьям, которые любую работу выполняют с ошибкой;

Используется отрицательно-оценочная лексика: убиваете всякий стимул; скопом наезжать на человека; травля подчинённого; отчитывать подчинённого. Использование подобной лексики передает отрицательное отношение говорящего к действиям.

Используется личное эксплицированное обращение на Вы, усиливающее апеллирование к собеседнику: *Вы его уже ставите в пример как плохого сотрудника; Вы несправедливы к Андрею; Вы даже за первый проступок уже начинаете отчитывать; все допускают ошибки, а Вы не замечаете их.* Личное обращение привлекает больше внимание к предмету речи, побуждая к участию в диалоге.

Типично использование восклицательных и вопросительных предложений в функции выражения претензии или несогласия: *Да вы убиваете всякий стимул, побуждающий сотрудников к работе!; Почему до этого случая нас публично не ставили в известность об ошибках других коллег, о которых знают в коллективе?; Почему же Андрей не добросовестный?* Говорящий использует такие предложения для придания большей эмоциональной окраски высказыванию, например, для выражения негодования: *как вы можете скопом наезжать на человека?*

РС упрёка направлено на выражение неодобрения по поводу действий адресата, «при этом сама оценка поступка адресантом расценивается как известная адресату упрёка» [Пономаренко, Чуреева 2022: 23]. В речевых тактиках наблюдается использование определённых языковых средств, к которым, например, можно отнести:

– наводящие вопросы: *А вы помните, сколько раз благодаря Андрею мы спаслись? А вот я помню....* Говорящий имплицитно не одобряет поведение адресата;

– использование различных конструкций для смягчения категоричности сообщения: замечание не вполне справедливо; можно предположить, что Вас мучает зависть;

– использование бессубъектных обвинений, которые могут быть выражены безличными конструкциями и личными предложениями с неодушевлёнными существительными в функции подлежащего: это его первая ошибка в отличие от других; нужно разбирать ошибки других коллег; у Андрея это, в отличие от многих, первый промах.

Перечисленные языковые средства позволяют смягчить обвинение и косвенно выразить недовольство по отношению к поступку.

В ответах ЭД МКС могут также использоваться комбинированные стратегии:

У всех случаются ошибки. У Андрея это, в отличие от многих, первый промах. Давайте вспомним все те задания, которые Андрей выполнял безупречно и вовремя. Там его почему-то никто не удосужился похвалить. А вот ошибку сразу все заметили.

В данном примере используются РС упрёка и РС управления поведением адресата. В целом, речевые тактики могут комбинировать различные речевые стратегии, окончательная интерпретация проводилась по первой вербализированной стратегии: сначала испытуемый выразил упрёк (*У Андрея это, в отличие от многих, первый промах*), и затем предложил сравнить его достижения с остальными (*Давайте вспомним все те задания, которые Андрей выполнял безупречно и вовремя*).

РС нападения. РС нападения представляет собою отрицательное оценочное суждение, направленное на личность адресата или на его деятельность в целом (а не на конкретный факт, связанный с его поведением в отличие от РС упрёка и обвинения), поэтому носит обобщающий характер. Характерными чертами данной РС является следующее:

- нападение направлено на конкретного адресата явно, говорящий использует местоимение второго лица либо обращение по имени: *вы некачественно выполняете работу; Ольга не делает свою работу вовремя и опаздывает;*
- говорящий осуждает группу людей, в которую имплицитно входит адресат: *в отличие от людей, которым нечем заняться; в отличие от некоторых;*
- говорящий использует сравнение, при котором позиция автора повышается, а позиция адресата эксплицитно понижается: *я не думаю, что руководство не видит моего упорства, в отличие от твоей лени; если на поездку выбирают лучших, то и она её не заслуживает; туры получили только те работники, которые усердно трудятся и не отличаются опозданиями.*

РС нападения реализуется при помощи отрицательных суждений, направленных на понижение позиции адресата.

РС критики третьего лица. Критика – обсуждение, разбор чего-л. с целью оценить достоинства, обнаружить и выправить недостатки [СРЯ 1999: 376]. Данная стратегия имеет сходство с РС нападения, однако отличается тем, что неконструктивной критике подвергается третье лицо, а не непосредственный адресат.

В речевых тактиках используются различные средства, косвенно называющие третьих участников действия: *многие из коллектива ошибаются и похуже; едва ли кто в компании может сравниться с ним; не все и не всегда умеют хорошо работать; он тоже ошибается; некоторые отвлекают внимание от своих промахов; показатели Андрея лучше других сотрудников; отметить отличительные положительные стороны в его работе особенно в сравнении с теми, кто у руководства «в любимчиках».*

РС апелляции к авторитету. Данная РС предполагает воздействие на адресата через косвенное обращение к авторитетному лицу. Так как предполагаемое место действия в модельных ситуациях – абстрактное предприятие с выстроенной иерархией, то авторитетом может выступать начальник, начальство, руководитель, руководство, ректор, директор и т.д. Типичными языковыми средствами речевых тактик является использование:

– лексики поля «авторитет» в сочетании с действиями, несущими приказной характер: *по поручению руководства; это приказ ректора; под видом сбора начальства; руководство поручило мне;*

– модальности долженствования: *нужно, чтобы к приезду начальства на территории был порядок; по поручению руководства мы должны провести субботник; явка обязательна.*

При апелляции к авторитету может подразумеваться скрытая угроза: *начальник по отсутствующим сделает определенные выводы; при наличии возражений со стороны коллектива ссылаться на старших начальников; кто откажется, того лишат премий.* Однако сообщение может носить и положительный характер: *руководитель просто решил меня поощрить; после этого начальник даст всем выходной в любой день.*

РС позитивной самопрезентации. Суть стратегии заключается в подчёркивании превосходства в качествах или поведении адресанта, при этом понижение позиции адресата не эксплицируется. Самопрезентация – «управление впечатлением, которое инициатор производит на целевую персону, с целью поддержания или усиления своего влияния на нее» [Сидоренко 2004: 80].

В речевых тактиках наблюдается следующее:

– говорящий использует оценочную лексику, при помощи которой описывает качество работы: *кропотливый труд; честно выполняю работу; выполнял свою работу грамотно и чётко; выполняю свою работу добросовестно; качественно выполняю свою работу; выбирали тех, кто хорошо работает;*

– говорящий подчеркивает, что награда досталась ему заслуженно: *вспомню несколько из своих достижений в этой компании; тур достался мне не одним днем стараний; брала дополнительную работу и оставалась после рабочего дня; я занимаюсь многими делами, которыми не занимается она; выкладываюсь на все 100; видимо, мои старания окупились; выполнять работу в срок.*

Самыми частотными РС ЭД МКС являются стратегии: РС управления поведением адресата (31 ответ), РС позитивной самопрезентации (13 ответов), РС апелляции к авторитету (13 ответов), РС нападения (10 ответов).

Обобщим типичные характеристики речевых тактик ЭД МКС с опорой на схему анализа, предложенную О.С. Иссерс. По этой схеме выделяются характерные черты РС на семантическом, лексическом и синтаксическом уровнях. На семантическом уровне выделяются «особенности референции, обозначение характеристик коммуникативной ситуации и отношений между участниками» [Иссерс 2008: 130–131], «семантические клише, в которых обобщенно представлено значение того или иного коммуникативного хода» [Op.cit.: 130]. На лексическом уровне характерной особенностью может являться метаописание коммуникативного намерения, использование частиц, коннективов, повторов, стилистически окрашенных слов, а также показателей «разговорного максимализма» [Op.cit.: 131–133]. Тактическое основание может иметь использование «эмоционального синтаксиса» [Op.cit.: 134]. В результате, речевые тактики могут обладать характерными показателями, однако не вызывает сомнения, что «окончательная интерпретация высказывания в плане его стратегического назначения должна основываться на анализе самого высказывания» [Op.cit.: 130].

Для речевых тактик ЭД МКС характерны следующие особенности.

На семантическом уровне используются «семантические клише», в которых обобщенно передается значение речевой тактики: обращение с просьбой, побуждение к действию, выражение модальности долженствования, необходимости, осуждения, понижение позиции адресата и повышение позиции говорящего.

На лексическом уровне наблюдается использование единиц тематического поля «авторитет» и «справедливость», личного эксплицированного обращения на Вы, отрицательно-оценочной лексики. Для присоединения дополнительного факта применяется союз к тому же.

На синтаксическом уровне типично использование побудительных предложений, наводящих вопросов методом Сократа, восклицательных и вопросительных предложений в функции выражения претензии или несогласия.

Рассмотрим типичные речевые стратегии ИР МКС.

РС демонстрации выгоды. Суть стратегии заключается в том, что адресант акцентирует внимание на положительной мотивации в случае выполнения какой-либо просьбы. В речевых тактиках используются следующие средства:

– лексика тематического поля «выгода/награда»: *объясню, в чём будет выгода для них; будет премия; выдается денежное поощрение; платье принесёт более яркие эмоции;*

– глаголы 1-го лица единственного числа для демонстрации того, что говорящий берёт на себя обязательство по выполнению какого-либо действия в интересах адресата: *разделю премию; организую поход в ресторан; предложу ей небольшую скидку; сделаю скидку.*

РС страдающей жертвы (самопринижения). Говорящий принижает собственную позицию, преувеличивает свою зависимость от обстоятельств. В речевых тактиках наблюдается следующее:

– говорящий использует языковые средства, указывающие на его недостаточную опытность: *у меня пока не хватает опыта для выполнения этой задачи; не сильно разбираюсь, как сделать эту работу; я ведь совсем недавно начала работать; у меня пока недостаточно опыта;*

– говорящий преувеличивает своё сожаление по поводу неспособности выполнить задачу: *я в таком замешательстве; я себя не прощу, если из-за меня все лишатся премии; так хотела бы сделать все хорошо и вовремя, знать бы как; я бы вас не беспокоила, но боюсь, что не справлюсь;*

– говорящий преувеличивает свою зависимость от негативных последствий, используя условные предложения: *если не выполнить работу, все лишатся премии; если я не сделаю работу, то останусь без денег и не смогу оплатить квартиру.*

РС выяснения ситуации. Выяснить – привести в ясность, сделать ясным, понятным [СРЯ 1999: 293]. Суть стратегии заключается в том, что говорящий стремится разобраться в ситуации и показать своё мнимое участие в проблеме. В речевых тактиках используются:

- глаголы 1-го лица единственного числа: *поговорю с руководителем с глазу на глаз; выясню, по какому принципу распределялись туры;*
- глаголы в повелительном наклонении совместности действия со служебным словом «давайте»: *давайте все проясним; давайте я поговорю.*

РС повышения коммуникативной позиции адресата или «подмазывания». Подмазаться – перен.; к кому-чему. прост. Лестью, заискиванием снискать чье-л. расположение, благосклонность; подлизаться [СРЯ 1999: 197]. Такое название заимствовано из книги русского философа и логика С.И. Поварнина «Искусство спора», в которой «подмазывание» квалифицируется как психологическая уловка и определяется как довод в споре, который «выражен в туманной запутанной форме и сопровождается комплиментом. <...> Даже в грубой форме иногда такой прием «смягчает» душу противника. Подмазанные елеем лести ворота ума удивительно легко раскрываются для принятия доводов» [Поварнин 1923: 42].

В речевых тактиках данной РС наблюдается следующее:

- говорящий использует лексику, описывающую положительные качества адресата: *ты такая опытная, умная, без тебя никак; такие платья берут только самые красивые девушки как она;*
- говорящий подчеркнуто восхищается адресатом: *восхищаюсь тем, как вы справляетесь; сделать акцент на том, какой она важный работник; Вы великолепно выглядите, взгляд не оторвать!*
- говорящий использует лексико-грамматические конструкции, подчеркивающие исключительность адресата: *только она сможет помочь; без неё работа встанет и не выполнится; только она сможет помочь и, ни у кого другого нет её компетенции; платье словно создано для Вас; вы лучший; вы разбираетесь в этом лучше всех.*

РС поддержания своего имиджа хорошего человека (Nice Guy). Данная стратегия получила своё название на основе описания поведения роли манипулятора Nice Guy. Суть стратегии заключается в создании ложного образа «хорошего человека», который заботится, решает проблемы, поддерживает. В речевых тактиках данной РС наблюдается следующее:

- говорящий демонстрирует участие при помощи использования местоимений 1-го лица множественного числа *мы, нас* для того, чтобы подчеркнуть свою причастность к группе: *я постараюсь сделать так, чтобы мы смогли лучше узнать друг друга; время давайте мы выберем сами; если сделать то, что от нас хотят, преподаватели будут более снисходительны к нам;*
- говорящий демонстрирует ложное понимание: *знаю, у всех куча своих дел в субботу; не обязательно приходить рано утром;*
- говорящий преуменьшает проблему: *его ошибка – единичный случай; эта ошибка не затмевает его высокую работоспособность; у каждого из нас в период работы в компании были ошибки; у него это впервые за все 5 лет работы; каждый допускает ошибки и на это стоит делать скидку, так как мы все люди;*
- говорящий акцентирует внимание на адресате: *вот увидишь, и тебе когда-нибудь повезет.*

РС «переадресации» третьему лицу. При использовании этой РС манипулятор перекладывает ответственность за совершённое действие на человека, который не присутствует при разговоре, либо на другие обстоятельства. В речевых тактиках используются следующие средства:

- пассивные конструкции: *меня решили поблагодарить; путёвка выдаётся за успехи; на туры провели лотерею;*
- лексика тематического поля «случайность»: *по слухам, распределение было рандомным [произвольным]; распределение туров было случайным; мне просто повезло; это случайность;*

– лексика для указания на неосведомлённость говорящего: *я не претендовал на поездку; я не обладаю информацией; сделаю вид, что ничего не знаю; скажу, что так же как и она не знаю правил распределения.*

РС создания ажиотажа. Ажиотаж – перен. «сильное возбуждение, волнение, борьба интересов вокруг какого-л. дела, вопроса» [СРЯ 1999: 26]. Манипулятор искусственно создает ажиотаж вокруг объекта, возбуждает повышенный интерес, показывает эксклюзивность и ограниченность, например, какого-либо товара. В речевых тактиках используются следующие средства:

– лексика тематического поля «уникальность»: *Вы будете единственной, кто носит такое платье; такое платье, как вы понимаете, эксклюзивное; это ограниченная коллекция; платье уникально; одно из самых элегантных платьев, пожалуй, во всем мире; лучшие платья вы не найдёте; такого качества ждать и не приходится; данная модель эксклюзивна, уникальный товар; лимитированная коллекция;*

– лексика, указывающая на дефицит товара: *осталось последнее платье; в нашу страну они завозятся очень редко; платья этого бренда редко появляются в магазинах; модель платья отишивалась в ограниченном количестве;*

– языковые средства, называющие мнимого конкурента: *это платье только что хотела купить другая девушка, но у нее с собой не оказалось денег и она пошла в машину за банковской картой; сегодня-завтра его может купить другой человек.*

РС обсуждения фактов. Данная стратегия направлена на манипуляцию фактами. В РС отсутствует указание на адресата. В речевых тактиках используется следующее:

– лексика поля «аналитика» (показатель, статистика, количество, пример, аналитика, график): *покажу руководителю статистику, где у всех было бы незначительное количество ошибок, но у Андрея их было бы ещё меньше; привела бы примеры ошибок именно в русле рабочего процесса; покажу перевыполненный план работы за месяц; при выборе работников, учитывались те показатели, которые у Ольги были ниже других;*

– переакцентуация при помощи синонимического ряда слова «акцент» (*фокус, упор, особое внимание, приоритет*): *сместила бы фокус руководителя и коллег на его таланты и положительные стороны; сделать акцент на том, что работа всегда делается отлично;*

– разнообразные средства для сообщения своего якобы объективного восприятия и отношения:

○ лексика с положительной оценкой: *платье идеально сидит по фигуре и подходит к цвету глаз; это платье отлично подойдет для деловых встреч; субботник это классно; платье будет долговечным и приятным в носке; работа всегда делается отлично;*

○ лексика с отрицательной оценкой: *покажу видео материалы с гигантскими свалками, которые отравляют жизнь горожан;*

○ нейтральная лексика: *расскажу факты об экологии; расскажу о важности уборки; такой фасон – это классика.*

Самыми частотными РС ИР МКС являются стратегии РС демонстрации выгоды (28 ответов), РС повышения коммуникативной позиции адресата, или «подмазывания» (24 ответа), РС поддержания своего имиджа хорошего человека (16 ответов), РС создания ажиотажа (14 ответов).

Обобщим типичные характеристики речевых тактик ИР МКС.

На семантическом уровне эксплицируются следующие смыслы. Говорящий демонстрирует участие, ложное понимание, неопытность, преувеличивает своё сожаление по поводу неспособности выполнить какое-либо действие, подчеркнуто восхищается адресатом, выражает неосведомленность, преувеличивает свою зависимость от негативных последствий, показательно берёт на себя обязательства по выполнению какого-либо действия в интересах адресата.

На лексическом уровне наблюдается использование лексики тематического поля «выгода/награда», «случайность», «уникальность», «аналитика»; переакцентуации с помощью синонимического ряда слова «акцент»; положительно-окрашенной лексики для описания качеств адресата.

На синтаксическом уровне типично использование условных предложений, пассивных конструкций, а также побудительных предложений с использованием глаголов в повелительном наклонении совместности действия со служебным словом «давайте».

Резюмируя результаты анализа, отметим, что перечень речевых стратегий является принципиально открыты. Следует также подчеркнуть, что выделенные речевые стратегии и тактики признаются манипулятивными только в определённых контекстах. Далее перейдем к описанию вербальных реакций испытуемых в соответствии с ролями манипулятора по Э. Шострому.

3.3.2.3. Анализ вербальных реакций испытуемых: распределение ответов в соответствии с ролями манипулятора по Э. Шострому

В результате анализа вербальных реакций испытуемых, из общего количества полученных ответов (250 ответов) 170 ответов были соотнесены с ролями манипулятора по Э. Шострому (табл. 12).

Таблица 12. Количество ответов, соотносимых с ролями манипулятора

Роль манипулятора	ЭД МКС	ИР МКС	ЭД/ИР МКС
Judge	12 ответов	–	–
Bully	2 ответа	–	–
Dictator	31 ответ	–	1 ответ
Protector	16 ответов	11 ответов	2 ответа
Calculator	14 ответов	54 ответа	–
Weakling	–	7 ответов	1 ответ
Clinging Vine	–	12 ответов	–
Nice Guy	–	7 ответов	–

Рассмотрим, как каждая роль маркирует ответы открытого типа.

Роль *Dictator* управляет поведением адресата, приказывает, подавляет авторитетом. Роль соотносится со стратегиями ЭД МКС: *РС управления поведением адресата*, *РС апелляции к авторитету*, а также может маркировать *РС позитивной самопрезентации*. Соответственно на вербальном уровне эксплицируется призыв к действию и высказывается доминирующее мнение с опорой на авторитеты. Для роли характерно использование модальности долженствования (*должен, надо, нужно, обязательно*) и императивов (*займитесь*

делом, укажите на ошибки, посмотрите отчёт) для того, чтобы вмешаться в свободу действия адресата. Для преувеличения своей силы *Dictator* использует лексику поля «авторитет» (*начальство, начальник, руководство, руководитель, глава*) в сочетании с действиями, несущими приказной характер: *позвать всех на субботник под видом сбора начальства; скажу, что руководство поручило мне собрать их всех, кто откажется – лишат премии*. В результате анализа ответов испытуемых было выделено 32 ответа, соответствующих роли *Dictator*.

Роль *Protector* преувеличивает свою роль в благополучии других и стремится показательно помочь, делает акцент на сочувствии и прощает любую ошибку. Роль соотносится со стратегиями ЭД МКС: *РС обвинения, РС упрёка, РС критики третьего лица*, а также со стратегиями ИР МКС *РС поддержания своего имиджа хорошего человека, РС обсуждения фактов*. Манипулятор, защищая своих подопечных, нападает на других. На уровне речевых тактик *Protector* использует языковые средства, чтобы упрекнуть, обвинить, вызвать чувство вины, призвать к ответственности. Используется лексика поля «справедливость»: *он не заслуживает такого отношения; он недостоин того, чтобы его выделяли как недобросовестного сотрудника; разве справедливо так упрекать его за одну ошибку; это несправедливое обвинение*. Чтобы защитить своих подопечных, роль *Protector* акцентирует внимание на их положительных сторонах, используя лексику тематического поля «хороший сотрудник»: *давайте вспомним все те задания, которые Андрей выполнял безупречно и вовремя; помните, как он не раз нас выручал?; подметить важность сотрудника; он самый ответственный и добросовестный работник из всех*. Используются также языковые средства для преуменьшения фактов: *его ошибка – единичный случай; одна ошибка не значит, что он недобросовестный; у коллеги это случилось впервые; это чистая случайность*. Используется обезличенное обобщение: *ошибаться может каждый; все совершают ошибки; ошибок не делает тот, кто вообще ничего не делает*. В результате анализа ответов испытуемых было выделено 29 ответов, соответствующих роли *Protector*. Предположение о том, что роль *Protector* является пограничной и может

относиться к ЭД МКС и ИР МКС, подтвердилось: было выявлено 16 ответов ЭД МКС и 11 ответов ИР МКС и 2 ответа ЭД/ИР МКС.

Роль *Judge* соотносится со стратегиями ЭД МКС: *РС упрёка, РС нападения, РС обвинения, РС позитивной самопрезентации*. Роль характеризуется чрезмерной критичностью, манипулятор считает себя вправе обличать других, позорить виноватых. Для этого используется прямое обращение к адресату: *Вы несправедливы к Андрею; вы недобросовестно выполняете свою работу*. *Judge* не признает авторитетов и выражает критику открыто: *напомню руководителю, что все допускают ошибки; начальника нужно было бы вызвать на беседу; я считаю, что настоящий начальник не может допустить какую-либо травлю своего подчинённого*. *Judge* демонстрирует своё превосходство, используя высказывания, в которых позиция говорящего повышается, а позиция адресата (или группы, к которой принадлежит адресат) понижается: *я сдавал все работы вовремя, в отличие от некоторых; туры получили только те работники, которые усердно трудятся и не отличаются опозданиями*. Позиция адресата может понижаться имплицитно: *я вношу большой вклад в развитие компании; прихожу вовремя, делаю отчёты в срок; я качественно выполняю свою работу; выкладываюсь на все 100; сдаю все вовремя и никогда не опаздываю*. В результате было выделено 12 ответов, соответствующих роли *Judge*.

Роль *Bully* является самой малочисленной, при анализе было выделено всего 2 ответа. *Bully* сознательно демонстрирует недоброжелательность, оскорбляет, пугает. Используются резкие обличающие выражения: *твою лень даже слепой бы заметил; завидуешь – завидуй молча; какое твоё дело, как я получила тур*. *Bully* с помощью агрессивных действий стремится поставить другого в неловкое положение.

Самой частотной ролью является *Calculator*. Роль *Calculator* стремится контролировать поведение адресата с помощью различных ухищрений, следовательно, она маркируется *РС управления поведением адресата* ЭД МКС. Используются выражения, побуждающие к действию: *давайте подумаем, что не хватает этому платью; давайте будем впредь обращать внимание на ошибки;*

давайте поможем друг другу сберечь нервные клетки. Демонстрируется ложное понимание адресата с помощью конструкций да...но (да, я понимаю, но...): я понимаю, что у каждого из вас свои планы на выходные, но ситуация такова, что мы не можем больше откладывать; вижу, что Вы всё ещё сомневаетесь в своём выборе, но давайте подумаем, что платью не хватает; я понимаю, что у тебя куча дел, но дело галактической важности.

Основные инструменты роли *Calculator* хитрость и ложь. В ИР МКС роль маркируется стратегиями: *РС демонстрации выгоды, РС создания ажиотажа, РС повышения коммуникативной позиции адресата или «подмазывания».* Манипулятор преувеличивает выгоду адресата от выполнения действия и подчеркивает материальные преимущества (*вы получите скидку; вам заплатят за этот субботник; кто придет – сможет рассчитывать на премию*). Подчеркивается также нематериальная выгода – польза для самого адресата: *это мероприятие полезно для Вас и Ваших близких; вы принесёте пользу себе и окружающим; а также получение положительных эмоций: вы получите массу эмоций и энергии; платье принесёт более яркие эмоции, чем более простые наряды.* Для того чтобы убедить адресата в необходимости совершения действия, манипулятор может искусственно создать ажиотаж, подчеркивая уникальность товара и ограниченность его количества: *модель эксклюзивна; лимитированная коллекция; модель отшивалась в ограниченном количестве; этот бренд очень редкий; оно представлено в единственном экземпляре.* Используются также языковые средства *РС повышения коммуникативной позиции адресата или «подмазывания».* Для убеждения адресата роль *Calculator* использует единицы тематического поля «красота»: *она в нем очень красивая; подчёркивает Вашу элегантность; такие платья берут только самые красивые девушки; Вы великолепно выглядите, взгляд не оторвать; посадка платья делает из нее богиню; в платье она словно с красной дорожки.*

Предположение о том, что роль *Calculator* является пограничной и может относиться к ЭД МКС и ИР МКС, подтвердилось: было выявлено 14 ответов ЭД МКС и 54 ответа ИР МКС.

Роль *Clinging Vine* – противоположность *Calculator*, так как она сознательно демонстрирует зависимость от обстоятельств. Роль соотносится с ИР МКС со стратегиями *РС страдающей жертвы* и *РС повышения коммуникативной позиции адресата* или «подмазывания». Роль использует лексику тематического поля «трудность»: *как же это трудно; мне так тяжело*. Роль демонстрирует поведение иждивенца. В речевых тактиках используются глаголы в сослагательном наклонении, чтобы показать, что манипулятор сам бы сделал задание, но по каким-то причинам не может: *я так хотела бы сделать все хорошо и вовремя; я бы не беспокоила, но у меня пока недостаточно опыта*. Для демонстрации беспомощности роль подчеркивает недостаток каких-либо своих качеств: *я ведь совсем недавно начала работать; я не успею из-за неопытности; у меня пока недостаточно опыта*. Для расположения адресата к себе роль использует *РС повышения коммуникативной позиции адресата*, или «подмазывания». Используется положительно-окрашенная лексика: *восхищаюсь вашим опытом; ты умная, опытная; она самый ценный сотрудник*. В результате было выделено 12 ответов, соответствующих роли *Clinging Vine*.

Роль *Weakling* соотносится с ИР МКС. По Э. Шострому эта роль преувеличивает зависимость от роли *Dictator* и является её жертвой, поэтому эта роль маркируется стратегией *РС страдающей жертвы*. Манипулятор видит причину своих проблем в руководстве, поэтому типично использование ссылки на авторитеты: *руководитель лично мне поручил это задание; директор накажет, если я не выполню задание; начальник не потерпит отказа*. Возможно также использование глаголов в пассивном залоге для того, чтобы подчеркнуть зависимость от обстоятельств: *меня сократят, уволят, накажут*. Роль *Weakling* использует лексику тематического поля «страх»: *я боюсь, что не успею справиться; я боюсь ошибиться*. В отличие от роли *Clinging Vine*, роль *Weakling* готова к активным действиям: *выполнить какую-то предварительную подготовку или что-то проверить; я могу взять часть работы у Вас, если Вы мне что-то сможете доверить; в любой момент смогу тебе помочь*. В результате анализа ответов испытуемых было выделено 7 ответов ИР МКС и 1 ответ ЭД/ИР МКС,

соответствующий роли *Weakling*.

Роль *Nice Guy* соотносится с ИР МКС и маркируется стратегиями *РС выяснения ситуации* и *РС поддержания своего имиджа хорошего человека*. *Nice Guy* демонстрирует понимание с помощью конструкций, выражающих мнимую уступку: *знаю, у всех куча своих дел в субботу, но для поддержания чистоты вокруг нас нужно уделить совсем немного времени*. Роль *Nice Guy* хочет всем помочь, и для этого использует глаголы 1-го лица единственного числа в активном залоге: *поговорю с руководителем насчёт Андрея; уточню, что вызывает сомнение; скажу, что это на благо других людей; большую часть отдыха организую сама*. В результате анализа ответов испытуемых было выделено 7 ответов, соответствующих роли *Nice Guy*.

Роль манипулятора также удалось выявить в 3 ответах смешанного типа (ЭД/ИР МКС). Например, роль *Dictator* характеризует данный ответ: *Просим всех неравнодушных поучаствовать в субботнике с 10 до 12*. Используется открытый призыв к действию.

Проведенный анализ позволяет выявить соответствие МКС и ролей манипулятора. В ЭД МКС относятся роли *Dictator*, *Bully*, *Calculator*, *Judge* и *Protector*. Самой частотной является роль *Dictator*, её речевое поведение наиболее показательно описывает ЭД МКС. Самая малочисленная роль – *Bully*, её речевое поведение предполагает чрезмерную грубость и явное унижение собеседника. Вероятно, испытуемые избегали использования резких высказываний в экспериментальных ситуациях. ИР МКС маркируется ролями *Weakling*, *Clinging Vine*, *Nice Guy*, *Calculator*, *Protector*. Самой частотной ролью является *Calculator*. Отметим, что предположение о том, что данная роль (как и роль *Protector*) является пограничной и может относиться как к ЭД МКС, так и к ИР МКС, подтвердилось. В следующем пункте проведём анализ ответов в соответствии с ликоугрожающими речевыми актами.

3.3.2.4. Анализ вербальных реакций испытуемых: распределение ответов в соответствии с ликоугрожающими речевыми актами

Детализируем ответы испытуемых с учётом ликоугрожающих актов.

Ликоугрожающий речевой акт «угроза позитивному лицу Другого» соотносится с ЭД МКС. Угроза наносится речевыми действиями, выражающими негативную оценку, следовательно, она маркирует стратегии: *РС упрёка, РС нападения, РС обвинения, РС критики третьего лица*. С помощью различных языковых средств манипулятор обличает других: *она поездку не заслуживает; Виталий тоже ошибается; нечем заняться кроме, как искать причины лезть в чужую жизнь; отвлекают внимание от своих промахов*. Критика может быть направлена на адресата с использованием местоимений 2-го лица или обращения по имени: *Вы далеко не на высоких позициях; Ольга не делает свою работу вовремя; разве вы не допустите ошибку; Ольга, туры получили только те работники, кто не отличается опозданиями*. Критика может быть направлена на третье лицо. Для этого манипулятор использует неопределённые и отрицательные местоимения: *многие из коллектива ошибаются и похуже; некоторые, наоборот, отвлекают внимание от своих промахов; не все и не всегда умеют хорошо работать; никто не удосужился похвалить; едва ли кто в компании может сравниться*. Таким образом, к «угрозам позитивному лицу Другого» относятся неодобрение, угроза, критика, несогласие, оскорбление. Было выделено 23 ответа испытуемых, которые можно расценивать как ликоугрожающие акты «угроза позитивному лицу Другого».

Ликоугрожающий речевой акт «угроза негативному лицу Другого» соотносится с ЭД МКС. Это речевые акты, при которых говорящий может потенциально нарушить свободу действий Другого. Данный ликоугрожающий акт соотносится с речевыми стратегиями *РС апелляции к авторитету* и *РС управления поведением адресата*. Говорящий открыто призывает к действию с использованием модальности долженствования (должен, нужен, обязательно и др.): *явка обязательна; платье обязательно должно оказаться в вашей*

коллекции; Вам его обязательно стоит померить; нужно, чтобы к его приезду на территории был порядок; нужна ваша помощь; Вам нужно проверить выполнение других заданий; побудительных предложений: давайте попробуем сделать территорию лучше; императивов: примерьте и убедитесь; посмотрите на его заслуги. Примером ликоугрожающего акта является также угроза в случае невыполнения действия: *кто откажется – лишат премий; если не выполнить задание в срок, то отдел лишат премии; от выполнения этого задания зависит и ее премия.* Такие речевые акты вызывают у адресата чувство обязанности и долга. Было выделено 38 ответов испытуемых, содержащих в себе ликоугрожающий акт «угроза негативному лицу Другого».

По типу ликоугрожающего акта был типологизирован 61 ответ ЭД МКС из 88. Это является подтверждением того, что эксплицированная агрессия манипулятора направлена в большей степени на адресата.

Ликоугрожающий речевой акт «угроза позитивному лицу Я» соотносится с ИР МКС. Суть ликоугрожающего акта заключается в принижении говорящим своей позиции: он признает свою неправоту, критикует свои действия. Используется лексика тематического поля «страх»: *я боюсь, что не успею справиться; я себя не прощу, если из-за меня все лишатся премии; я боюсь ошибиться; есть шанс, что сама могу не справиться.* Говорящий признает свою неспособность выполнить задачу: *не хватает опыта для выполнения этой задачи; я понятия не имею, как мне быть; я в замешательстве; я не сильно разбираюсь, как сделать эту работу.* Испытуемые в ответах также использовали глаголы в инфинитиве и отрицательно-окрашенную лексику для принижения себя: *надавить на жалость; показать свою беспомощность в этом вопросе.* Таким образом, в эксперименте были выделены акты самокритики и самоунижения, поэтому этот ликоугрожающий речевой акт соотносится с *РС страдающей жертвы*. Было зафиксировано 12 ответов испытуемых, которые, с точки зрения теории вежливости П. Браун и С. Левинсона, относятся к числу ликоугрожающих актов «угроза позитивному лицу Я».

Ликоугрожающий акт «угроза негативному лицу Я» соотносится с ИР МКС.

Соотносится с *РС демонстрации выгоды* и *РС выяснения ситуации* (мнимых уступок). Говорящий проявляет инициативу по выполнению действия. Для этого используются глаголы 1-го лица единственного числа, частотно использование глагола «предложить»: *предложу ей за это вместе хорошо провести время; предложу ей вариант с покупкой сразу обоих вариантов с небольшой скидкой; предложу разделить с ней объем ее работы; разделю на всех пришедших денежное поощрение; создам необходимость для коллектива; обязательно поговорю с руководителем*. Было выделено 13 ответов испытуемых, содержащих ликоугрожающий акт «угроза негативному лицу Я».

По типу ликоугрожающего акта было типологизировано 25 ответов ИР МКС из 119. Использование актов «угрозы лицу Я» соотносится с положением о том, что эксплицированная агрессия манипулятора в ИР МКС направлена в большей степени на самого себя.

13 ответов испытуемых, принадлежащих двум стилям (ЭД/ИР МКС), были типологизированы в соответствии с ликоугрожающими актами. Рассмотрим несколько примеров.

Угроза негативному лицу Другого (ЭД МКС) + угроза позитивному лицу Я (ИР МКС) + угроза негативному лицу Я (ИР МКС): *Мне поручили задание, но из-за нехватки опыта у меня нет возможности её сделать быстро. Знаю, что у вас тоже много работы, но я могу взять часть на себя. Поверьте, скорость выполнения моего задания крайне важна*. Говорящий принижает свою позицию «нехватка опыта», предлагает совершить действие «я могу взять часть на себя», но и ущемляет свободу собеседника, указывая на важность выполнения задания.

Угроза негативному лицу Другого (ЭД МКС) + угроза негативному лицу Я (ИР МКС): *Если работа не будет сделана – всем будет хуже. Взяла бы на себя часть работы Ксении (попроще), чтобы у нее хватило времени*. Говорящий ограничивает свободу собеседника при помощи угрозы *всем будет хуже* и принимает на себя обязательство по совершению действия *взяла бы на себя часть работы*.

Угроза негативному лицу Другого (ЭД МКС) + угроза негативному лицу Я

(ИР МКС): *К сожалению, у меня недостаточно опыта, чтобы быстро выполнить это задание, а от него зависит премия всего отдела. Не могли бы Вы подсказать мне, как быстрее справиться с этой работой?* Говорящий принижает свою позицию у меня *недостаточно опыта* и ограничивает свободу собеседника при помощи просьбы: *не могли бы Вы подсказать мне*.

Таким образом, 99 ответов испытуемых были соотнесены с ликоугрожающими актами (табл. 13). В последнем столбце показаны 11 ответов, принадлежащих ЭД/ИР МКС, в которых были обнаружены одновременно ликоугрожающие речевые акты «угроза негативному лицу Другого/ Я», поэтому столбцы «Угроза негативному лицу Другого» и «Угроза негативному лицу Я» были объединены.

Таблица 13. Количество ответов, соотнесённых с ликоугрожающими актами и МКС

Тип ликоугрожающего речевого акта	ЭД МКС	ИР МКС	ЭД/ИР МКС
Угроза негативному лицу Другого	38		2
Угроза негативному лицу Я		13	
Угроза позитивному лицу Другого	23		
Угроза позитивному лицу Я		12	
ИТОГО для каждого МКС	61	25	13

В большей степени были типологизированы ответы ЭД МКС (61 ответ из 88). Для ответов ИР МКС типы ликоугрожающих актов оказались менее релевантными (25 ответов из 119), что закономерно, поскольку угроза как таковая менее свойственна ИР МКС.

Результаты проведённого анализа позволяют перейти к описанию «зоны неопределенности», в которую вошли ответы, принадлежащие к двум стилям, а также вербальные реакции, которые не удалось классифицировать.

3.3.2.5. Анализ ответов зоны неопределенности

В ходе исследования были обнаружены ответы, которые не удалось классифицировать в рамках предложенной модели. Эти ответы были внесены в зону неопределенности.

В 6 ответах наблюдается недостаток вербальной наличности, и это не позволяет выявить доминирующий стиль:

1. Буду убеждать клумбой цветов и ванной шампанского.
2. Попробую найти к каждому свой подход и завлечь коллектив на субботник.
3. Ужин в ресторане.
4. Поговорить с каждым лично, объяснить, что нужно ухаживать за природой, тем более совместная работа сплотит коллектив.
5. Я вообще не была в курсе, что в наше время профсоюз ещё выдает такие льготы.
6. Игнорировать намеки, отшучиваться, с Ольгой в поездке подружиться за счет совместного досуга.

В 13 ответах была эксплицирована скрытая цель. Согласно инструкции к заданию, требовалось достичь явной цели коммуникации при условии, что скрытая цель не обнаруживается собеседником. По классификации Е.В. Шелестюк, такие ответы можно отнести к «лояльным» или неманипулятивным способам речевого воздействия, среди которых называется прямое убеждение и корректировка потребностей и мотивов. Приведём примеры ответов:

1. Не вижу смысла убеждать сплетницу в чем-то. Если все знают, что она сплетница то чтобы ты ей не сказал, она все равно может вкинуть ложную информацию.

2. Я попрошу коллегу заняться моим сложным заданием, а сам возьму у неё задачи проще, которые мне под силу.

3. Слушай, это задание очень сложное, помоги мне, пожалуйста, сделаем работу вместе, я в долгу не останусь.

4. Попросить помочь напрямую, взамен пообещать помогать/прикрывать в дальнейшем.

При анализе также были выделены ответы, относящиеся одновременно к двум стилям (24 ответа), из них в 13 ответах ЭД/ИР МКС были обнаружены комбинированные речевые стратегии:

РС управления поведение адресатам (ЭД МКС) + РС упрёка (ЭД МКС) + РС

демонстрации выгоды (ИР МКС): *просим всех равнодушных поучаствовать в субботнике с 10 до 12. За участие согласившимся сотрудникам полагается бонус.* Говорящий призывает к действию «просим поучаствовать»; прилагательное *равнодушных* используется для выражения скрытого упрёка тем, кто может проявить себя как равнодушный; демонстрируется выгода: *за участие полагается бонус.*

РС управления поведением адресата (ЭД МКС) + РС повышения коммуникативной позиции адресата, или «подмазывания» (ИР МКС): *Ксения, могу ли обратиться к Вам по поводу моей задачи? Я знаю, что у Вас богатый опыт в компании, есть ли у Вас возможность рассказать, а лучше показать пример более эффективного выполнения задания? Буду очень благодарен и в долгу не останусь!* Используется просьба и комплимент.

РС позитивной самопрезентации (ЭД МКС) + РС «переадресации» третьему лицу (ИР МКС): *Сказала бы, что туры распределяет руководитель, а профсоюз просто информирует. И если руководитель меня выбрал, значит, это уже говорит о том, что я ценный работник.* Ответственность за действие перекладывается на третье лицо *туры распределяет руководитель*, говорящий позитивно оценивает себя при помощи прилагательного *ценный*.

РС позитивной самопрезентации (ЭД МКС) + РС обсуждения фактов (ИР МКС): *Убедить Ольгу в том, что ты делаешь работу лучше неё, подтвердить это планом работы.* Говорящий эксплицитно повышает свою позицию и понижает позицию адресата при помощи сравнительного прилагательного *лучше*, при этом подтверждает это фактом – *планом работы*.

Для подсчета общего количества ответов, отнесенных к зоне неопределенности, суммируем их: $6+13+24=43$ ответа. Они были исключены из общего подсчёта.

3.3.2.6. Результаты анализа ответов открытого типа

В ходе анализа материала экспериментального исследования посредством выявления типичных РС удалось уточнить некоторые параметры МКС, которые

соотносятся с каждым из стилей и являются основой их противопоставления.

1. Эмоциональное доминирование (ЭД МКС) – Эмоциональная сдержанность (ИР МКС). Эмоциональное доминирование выражается в эксплицированной оценочности речевых тактик, что может относиться к обоим стилям. Однако для ИР МКС в большей степени характерна эмоциональная сдержанность, в том числе по причине того, что одной из частотной РС ИР МКС является РС обсуждение фактов.

2. Повышение (ЭД МКС) – Понижение (ИР МКС) собственной позиции. Понижение собственной позиции ИР МКС обусловлена соотношением стиля с характеристикой «попираемых» манипуляторов. В противовес была сформулирована характеристика ЭД МКС. Коммуникант описывает только собственные достижения и косвенно принижает позицию адресата.

3. Управление поведением адресата (ЭД МКС) – Демонстрация подчинения (ИР МКС). Данная характеристика выявлена вслед за классификацией ролей манипулятора и подтверждается типичными речевыми стратегиями МКС.

4. Демонстрация недоброжелательности (ЭД МКС) – Демонстрация доброжелательности (ИР МКС). Для достижения цели манипулятор с ЭД МКС сознательно демонстрирует недоброжелательность – запугивает и угрожает. Манипулятор с ИР МКС наоборот, старается смягчить воздействие: акцентирует выгоду, создает имидж «своего человека», стремится якобы прояснить ситуацию.

5. Критика (ЭД МКС) – Повышение коммуникативной позиции адресата (ИР МКС). Для ЭД МКС характерно использование стратегии упрёка, критики адресата либо третьего лица. Для ИР МКС типично использование комплиментов для достижения целей.

Таким образом, результаты интерпретации ответов открытого типа сводятся к следующему.

1. Всего было получено 250 ответов. Из 250 ответов было отбраковано 43 ответа: 19 ответов – в связи с вербализацией скрытой цели или отсутствием достаточной вербальной наличности и 24 ответа, относящихся к двум МКС. Из общего количества были исключены ответы зоны неопределенности (43 ответа):

250–43=207. 207 ответов были генерализированы в 15 речевых стратегий (7 РС – ЭД МКС; 8 РС – ИР МКС). 88 ответов относятся к ЭД МКС, 119 ответов – к ИР МКС.

Самыми частотными РС ЭД МКС являются стратегии: РС управления поведением адресата (31 ответ), РС позитивной самопрезентации (13 ответов), РС апелляции к авторитету (13 ответов), РС нападения (10 ответов).

Были выделены характеристики речевых тактик ЭД МКС:

- на семантическом уровне: выражение модальности долженствования, необходимости, осуждения, обращение с просьбой, побуждение к действию, понижение позиции адресата и повышение позиции говорящего;
- на лексическом уровне: использование единиц тематического поля «авторитет» и «справедливость», личного эксплицированного обращения на Вы, отрицательно-оценочной лексики; присоединительного союза *к тому же*;
- на синтаксическом уровне: использование побудительных предложений, наводящих вопросов методом Сократа, восклицательных и вопросительных предложений в функции выражения претензии или несогласия.

Самыми частотными РС ИР МКС являются стратегии: РС демонстрации выгоды (28 ответов), РС повышения коммуникативной позиции адресата, или «подмазывания» (24 ответа), РС поддержания своего имиджа хорошего человека (16 ответов), РС создания ажиотажа (14 ответов).

Были выделены характеристики речевых тактик ИР МКС:

- на семантическом уровне: демонстрация участия, ложного понимания, неопытности, преувеличение сожаления по поводу неспособности выполнить какое-либо действие, выражение восхищения адресатом, неосведомленности, преувеличение своей зависимости от негативных последствий, а также говорящий показательно берёт на себя обязательства по выполнению какого-либо действия в интересах адресата;
- на лексическом уровне: использование лексики тематического поля «выгода/награда», «случайность», «уникальность», «аналитика»; переакцентуации с помощью синонимического ряда слова «акцент»;

положительно-окрашенной лексики для описания качеств адресата.

— на синтаксическом уровне: использование условных предложений, пассивных конструкций, а также побудительных предложений с использованием глаголов в повелительном наклонении совместности действия со служебным словом «давайте».

2. 170 ответов были соотнесены с ролями манипулятора по Э. Шострому. К ЭД МКС относятся роли *Dictator*, *Bully*, *Calculator*, *Judge* и *Protector*. ИР МКС соотносится с ролями *Weakling*, *Clinging Vine*, *Nice Guy*, *Calculator*, *Protector*.

3. 99 ответов испытуемых были соотнесены с ликоугрожающими речевыми актами. В большей степени были типологизированы ответы ЭД МКС (61 ответ из 88). Для ответов ИР МКС типы ликоугрожающих актов оказались менее релевантными (25 ответов из 119), что закономерно, поскольку угроза как таковая менее свойственна ИР МКС. 13 ответов принадлежат к двум стилям.

4. По результатам этапа II испытуемые КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ склонны демонстрировать ИР МКС (68%), в то время как испытуемые КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ – ЭД МКС (56%). Гипотезу исследования подтверждают 13 испытуемых КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ из 19 испытуемых, а также 5 испытуемых с КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ из 9 Ии. (12 – 3 неопределённых Ии.) испытуемых. Таким образом, гипотезу подтверждает $13+5=18$ Ии. из 28 Ии. **(64%)**. Из 207 ответов 121 **(58%)** ответ соответствует гипотезе исследования. В ходе анализа не было выявлено зависимости типа МКС от гендерной и возрастной принадлежности испытуемых.

3.3.3. Классификация ответов закрытого типа

3.3.3.1. Количественное распределение ответов закрытого типа

Проанализируем задания с закрытым типом ответов. К каждой из 5 модельных ситуаций было предложено 4 ответа: два ответа, маркированные ЭД МКС (ответ №1, №2) и два ответа, маркированные ИР МКС (ответ №3, №4). Всего было дано 250 ответов, и доминирующий стиль выявлялся при выборе ≥ 3

ответов одного из МКС. Однако в процессе анализа и классификации ответов обнаружилось, что один ответ принадлежит к обоим стилям (об этом подробнее ниже). В связи с этим были выявлены испытуемые, ответы которых попали в зону неопределённости, так как было дано 2 ответа ЭД МКС, 2 ИР МКС и 1 ответ ЭД/ИР МКС. Интерпретация проводилась согласно гипотезе исследования: испытуемые КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ преимущественно выбирают ответы, относящиеся к ЭД МКС, в то время как испытуемые КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ отдают предпочтение ответам ИР МКС.

Таким образом, логика интерпретации результатов следующая:

1. *Гипотеза подтверждена:* испытуемые КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ выбрали ≥ 3 ответов ЭД МКС; испытуемые КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ выбрали ≥ 3 ответов ИР МКС.

2. *Гипотеза не подтверждена:* испытуемые КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ выбрали ≥ 3 ответов ИР МКС; испытуемые КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ выбрали ≥ 3 ответов ЭД МКС.

3. *Зона неопределённости:* испытуемые выбрали 2 ответа ЭД МКС, 2 ИР МКС и 1 ответ ЭД/ИР МКС.

Испытуемые с КС *быстрые/ точные* и *медленные/ неточные* рассматриваются отдельно. Изначально, Дж. Каган идентифицировал полюса ИМПУЛЬСИВНОСТЬ (импульсивные и быстрые/точные) и РЕФЛЕКТИВНОСТЬ (рефлексивные и медленные/неточные) согласно показателю «время», которое требуется для решения задачи. Однако, как продемонстрировала М.А. Холодная, ссылаясь на результаты исследований (Messer 1976; Broberg, Moran 1988 и др.), «фактический критерий разделения полюсов данного когнитивного стиля – это показатель *количество ошибок*, т.е. его интеллектуальная составляющая» [Холодная 2004: 180]. Ввиду сложившейся неопределённости, типы *быстрые/точные* и *медленные/неточные* определяются в диффузную зону. Рабочая гипотеза исследования состоит в том, что носители КС *быстрые/точные* склонны демонстрировать ЭД МКС, а носители КС *медленные/неточные* – ИР МКС.

Результаты представлены в приложении 3, где в первом столбце дан номер испытуемых по порядку, во втором указан шифр испытуемого, в третьем представлена характеристика ответов закрытого типа испытуемых в пяти модельных ситуациях, в последнем столбце определён доминирующий МКС для каждого испытуемого.

В табл. 14 представлены обобщающие данные по заданию с ответами закрытого типа. Выявлен доминирующий МКС у носителей подтипов КС.

Таблица 14. Обобщающие данные по КС и МКС (закрытые ответы)

КС	Доминирующий МКС		Доминирующий МКС не определен
	ИР МКС	ЭД МКС	
1.Рефлексивный	14 Ии.	2 Ии.	3 Ии.
2.Импульсивный	8 Ии.	3 Ии.	1 Ии.
3. Диффузная зона			
3.1. Быстрые/ точные	12 Ии.	1 Ии.	1 Ии.
3.2. Медленные/ неточные	3 Ии.		2 Ии.

Гипотезу исследования подтверждают 14 Ии. КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ из 19 испытуемых, демонстрирующих ИР МКС, а также 3 Ии. с КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ из 12 Ии. Таким образом, гипотезу подтверждает $14+3 = 17$ Ии из 31 Ии. (55%).

Отдельно рассмотрим диффузную зону. 12 испытуемых КС *быстрые/точные* демонстрируют ИР МКС, 1 Ии. – ЭД МКС. 3 испытуемых КС *медленные/неточные* демонстрируют ИР МКС.

В ходе анализа результатов не было выявлено зависимости между полом и возрастом испытуемых и соответствием их закрытых ответов гипотезе (табл. 15, 16). В табл. 15 и 16 под строкой, в которой дано количество испытуемых, помещены количественные данные об ответах закрытого типа с указанием МКС.

Таблица 15. Зависимость доминирующего МКС от когнитивного стиля испытуемых с учётом их гендерной принадлежности в ответах закрытого типа

Когнитивный стиль Ии.	всего Ии.	всего М		всего Ж		Зона неопределённости	
	50	19		31		М	Ж
1. Рефлексивные	19 Ии.	6 Ии.		13 Ии.			
Количество соответствий МКС		4 ИР		10 ИР	2 ЭД	2 Ии.	1 Ии.

2. Импульсивные	12 Ии.	4 Ии.		8 Ии.			
Количество соответствий МКС		2 ЭД	2 ИР	1 ЭД	6 ИР		1 Ии.
3. Диффузная зона							
3.1. Быстрые/ точные	14 Ии.	6 Ии.		8 Ии.			
Количество соответствий МКС		5 ИР		7 ИР	1 ЭД	1 Ии.	
3.2. Медленные/ неточные	5 Ии.	3 Ии.		2 Ии.			
Количество соответствий МКС		1 ИР	1 ЭД	1 ИР		1 Ии.	1 Ии.

Таблица 16. Зависимость доминирующего МКС от когнитивного стиля испытуемых с учётом их возраста в ответах закрытого типа

Когнитивный стиль Ии.	всего Ии.	18-23		24-29		30-40		Зона неопределённости		
	50	19 Ии.		23 Ии.		8 Ии.		18-23	24-29	30-40
1. Рефлексивные	19 Ии.	3 Ии.		10 Ии.		6 Ии.				
Количество соответствий МКС		2 ИР		7 ИР	1 ЭД	5 ИР	1 ЭД	1 Ии.	2 Ии.	
2. Импульсивные	12 Ии.	6 Ии.		5 Ии.		1 Ии.				
Количество соответствий МКС		3 ЭД	3 ИР		4 ИР		1 ИР		1 Ии.	
3. Диффузная зона										
3.1. Быстрые/ точные	14 Ии.	7 Ии.		6 Ии.		1 Ии.				
Количество соответствий МКС			6 ИР		6 ИР		1 ЭД	1 Ии.		
3.2. Медленные/ неточные	5 Ии.	3 Ии.		2 Ии.						
Количество соответствий МКС		1 ИР	1 ЭД	1 ИР				1 Ии.	1 Ии.	

Рассмотрим количество подтверждённых и неподтверждённых ответов в соответствии с гипотезой исследования (табл. 17).

Таблица 17. Количество ответов, подтверждающих и не подтверждающих гипотезу

Когнитивный стиль	Всего Ии.	Ответы, подтверждающие гипотезу	Ответы, не подтверждающие гипотезу	Ответы ЭД/ИР МКС
РЕФЛЕКСИВНЫЕ	19 Ии.	64 ИР (76%) из 84	20 ЭД	11 (ЭД/ ИР)
ИМПУЛЬСИВНЫЕ	12 Ии.	18 ЭД (35%) из 52	34 ИР	8 (ЭД/ ИР)
диффузная зона (БЫСТРЫЕ/ ТОЧНЫЕ)	14 Ии.	17 ЭД (26%) из 65	48 ИР	5 (ЭД/ ИР)
диффузная зона (МЕДЛЕННЫЕ/	5 Ии.	12 ИР (57%) из 21	9 ЭД	4 (ЭД/ ИР)

НЕТОЧНЫЕ)				
-----------	--	--	--	--

Был выделен ответ, принадлежащий двум стилям (ЭД/ИР МКС) – его выбрало 28 испытуемых: 11 носителей КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ, 8 КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ и 9 носителей диффузной зоны КС. Исключим этот ответ из общего числа: $250 - 28 = 222$ ответа.

Из 222 ответов закрытого типа гипотезу исследования **подтверждает 111 ответов (50%)**.

Испытуемые с КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ (19 Ии.) дали 95 ответов, из них 11 ответов ЭД/ИР МКС. Исключим эти ответы из общего количества $95 - 11 = 84$ ответа. Испытуемые выбрали 64 ответа, подтверждающих гипотезу **(76% из 84 ответов)**.

Испытуемые с КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ (12 Ии.) дали 60 ответов, из них 8 ответов ЭД/ИР МКС: $60 - 8 = 52$ ответа. Испытуемые выбрали 18 ответов, подтверждающих гипотезу **(35% из 52 ответов)**.

Испытуемые диффузной зоны БЫСТРЫЕ/ ТОЧНЫЕ (14 Ии.) дали 70 ответов, из них 5 ответов ЭД/ИР МКС: $70 - 5 = 65$ ответов. Испытуемые выбрали 17 ответов ЭД МКС **(26% из 65 ответов)**.

Испытуемые диффузной зоны МЕДЛЕННЫЕ/ НЕТОЧНЫЕ (5 Ии.) дали 25 ответов, из них 4 ответа ЭД/ИР МКС: $25 - 4 = 21$ ответ. Испытуемые выбрали 12 ответов ИР МКС **(57% из 21 ответа)**.

Из 222 ответов гипотезу исследования не подтверждает 111 ответов **(50%)**.

Испытуемые с КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ дали 20 ответов ЭД МКС, не подтверждающих гипотезу **(24% из 84 ответов)**. Импульсивные испытуемые дали 34 ответа ИР МКС, не подтверждающих гипотезу **(65% из 52 ответов)**. Испытуемые диффузной зоны БЫСТРЫЕ/ ТОЧНЫЕ дали 48 ответов ИР МКС **(74% из 65 ответов)**. Испытуемые диффузной зоны МЕДЛЕННЫЕ/ НЕТОЧНЫЕ дали 9 ответов ЭД МКС **(43% из 21 ответа)**. Отразим полученные результаты на диаграмме (рис. 6).



Рисунок 6. Распределение закрытых ответов в соответствии с гипотезой исследования

Отразим количество подтверждённых ответов в соответствии с гипотезой по каждой модельной ситуации (табл. 18).

Таблица 18. Ответы, соответствующие гипотезе по каждой модельной ситуации

	модельная ситуация 1				модельная ситуация 2				модельная ситуация 3				модельная ситуация 4				модельная ситуация 5			
	1 ЭД	2 ЭД	3 ИР	4 ИР	1 ЭД/ИР	2 ЭД	3 ИР	4 ИР	1 ЭД	2 ЭД	3 ИР	4 ИР	1 ЭД	2 ЭД	3 ИР	4 ИР	1 ЭД	2 ЭД	3 ИР	4 ИР
РЕФЛ			-	13	11		1	3			1	14			4	9			1	18
ИМП	4	4			8	1			1	3				4				1		

Рассмотрим выбор ответов испытуемых диффузной зоны (быстрые/точные – Б/Т и медленные/неточные – М/Н) (табл. 19).

Таблица 19. Ответы испытуемых диффузной зоны

	модельная ситуация 1				модельная ситуация 2				модельная ситуация 3				модельная ситуация 4				модельная ситуация 5			
	1 ЭД	2 ЭД	3 ИР	4 ИР	1 ЭД/ИР	2 ЭД	3 ИР	4 ИР	1 ЭД	2 ЭД	3 ИР	4 ИР	1 ЭД	2 ЭД	3 ИР	4 ИР	1 ЭД	2 ЭД	3 ИР	4 ИР
Б/Т	5	2	-	7	5	2	5	2		3	3	8	1	4	7	2				14
М/Н		3	1	1	4	1				1		4	1	2	1	1	1			4

Быстрые/точные в модельной ситуации №1 выбрали 7 ответов ИР МКС и 7 ответов ЭД МКС. В ситуациях №2–5 наблюдается тенденция к преимущественному выбору ответов ИР МКС (69%), что не соответствует гипотезе исследования. *Медленные/неточные* выбрали 12 ответов ИР МКС и 9 ответов ЭД МКС.

3.3.3.2. Классификация ответов закрытого типа по стилевой принадлежности в соответствии с имплицитно-рецессивным/ эксплицитно-доминантным манипулятивными коммуникативными стилями

Проанализируем выбор речевых стратегий в каждой модельной ситуации. Отметим, что на выбор могла повлиять как сама формулировка ответов, так и перечень предложенных стратегий (они могли не резонировать с коммуникативным опытом говорящего).

К каждой модельной ситуации было предложено два ответа ЭД МКС и два ответа ИР МКС. При подготовке эксперимента ответы детализировались с использованием типологии манипулятора Э. Шострома. На основе ролей манипулятора моделировались ядерные речевые стратегии для каждого МКС.

В модельной ситуации №1 предлагалось убедить людей пойти на посадку деревьев. К ней было предложено два ответа ЭД МКС и два ответа ИР МКС.

Ответы ЭД МКС:

1. *Давайте здесь красоту наведём. И вид из окна будет радовать. Согласны? Вас я уже записываю!* [РС управления поведением адресата; Роль – Dictator].

2. *Начальник сказал, кто не пойдёт – того лишат премии* [РС нападения; Роль – Dictator].

Ответы ИР МКС:

3. *Не знаю, что делать. Поручили мне организовать людей, чтобы посадить деревья. Начальник сказал, что если не справлюсь – накажет.* [РС страдающей жертвы; Роль – Weakling].

4. *Кому нужен дополнительный выходной – записывайтесь сажать деревья!* [РС демонстрации выгоды; Роль – Nice Guy].

68% испытуемых выбрали ответы согласно гипотезе исследования. Скорее всего, подобная ситуация могла иметь место в их коммуникативном опыте. Чаще всего выбирали ответ №4 ИР МКС (24 испытуемых – 48%). Речевые стратегии, относящиеся к роли *Nice Guy*, были отмечены испытуемыми как наиболее

предпочтительные. Ответ №3 ИР МКС выбирали меньше всего – 2 испытуемых (4%). Это показывает, что из всех речевых стратегий демонстрация беспомощности является менее привлекательной. Различие в выборе ответов №1 и №2 незначительное – их выбрали 14 (28%) и 10 испытуемых (20%) соответственно. Это связано с тем, что оба ответа имеют одну роль – *Dictator* и сходные речевые стратегии.

В модельной ситуации №2 продавцу-консультанту требовалось продать самые дорогие часы. Ответы к модельной ситуации следующие.

Ответ ЭД МКС:

2. *Разве Вы не хотите стать обладателем такой ценной модели?* [РС управления поведением адресата; Роль – Calculator].

Данный ответ выбрали 8 (16%) испытуемых.

Ответы ИР МКС:

3. *А я всё люблюсь ими, но не могу себе позволить.* [РС страдающей жертвы; Роль – Clinging Vine].

4. *Не думайте – можете даже неделю поносить, а потом вернуть!* [РС демонстрации выгоды; Роль – Nice Guy].

Частотность выбора ответов №3, №4 в целом совпадает – 9 (18%) и 5 (10%) испытуемых соответственно.

В процессе анализа ответов было выявлено, что ответ №1 не полностью соответствует одному стилю, так как в нем используется РС повышения коммуникативной позиции адресата (ИР МКС) и РС позитивной самопрезентации (ЭД МКС). Анализируемый ответ относится к числу ответов комбинированного типа, поэтому он не учитывался в общем подсчёте. Его выбрали 28 испытуемых (56%).

Ответ ЭД/ИР МКС:

1. *Конечно, Вам решать, но без всякого сомнения, эти часы идеальны для вас, высочайшего качества. К тому же последний экземпляр! Уж я-то в часах разбираюсь!* [РС повышения коммуникативной позиции адресата; РС позитивной самопрезентации; Роль – Calculator].

В модельной ситуации №3 распределялись туры на путешествие от профсоюза, и требовалось отвести подозрение о несправедливом распределении. Ответы к модельной ситуации следующие.

Ответы ЭД МКС:

1. *А вот ещё другому сотруднику дали путёвку. Чем он лучше меня. Вот с ним отношения и выясняйте.* [РС управления поведением адресата; Роль – Calculator].

2. *Я что, на начальника похож? Он раздавал путевки, не я. Когда у нас распределение льгот было справедливым!* [РС критики третьего лица; Роль – Bully].

Ответы ИР МКС:

3. *Давайте всё это выясним. Если это несправедливо, то я, конечно, откажусь.* [РС выяснения ситуации; Роль – Nice Guy].

4. *Руководитель сказал не обсуждать распределение туров. Но вообще, думаю, что мою работу наконец-то оценили.* [РС «переадресации» третьему лицу; Роль – Weakling].

33 испытуемых (66%) выбрали ответ №4 – формулировка ответа и стиль речевого поведения оказались более пригодными для данной ситуации. Ответ №2 выбрали 10 человек, зависимости от КС не установлено. Ответы №1 и №3 выбирали реже (2 и 5 испытуемых соответственно) – РС управления поведением адресата и выяснения ситуации оказались менее пригодными.

В модельной ситуации №4 требовалось защитить друга от несправедливой критики начальства.

Ответы ЭД МКС:

1. *Даже не знаю, как помочь Николаю. Такой он ответственный человек и хороший работник. Не то, что Алексей! По-человечески мы просто обязаны поддерживать таких людей!* [РС управления поведением адресата; Роль – Calculator].

2. *Николай – хороший человек и грамотный сотрудник. Кто согласен выступить в его защиту?* [РС управления поведением адресата; Роль – Dictator].

Ответы ИР МКС:

3. *Необходимо обнаружить и выявить недостатки в работе каждого. Давайте выберем эксперта!* [РС выяснения ситуации; Роль – Protector].

4. *Что вы на человека накнулись, он же не специально ошибся. Всякое бывает!* [РС поддержания своего имиджа хорошего человека; Роль – Protector].

РС управления поведением адресата для данной ситуации оказалась самой непригодной – её выбрали 3 человека. Остальные испытуемые в равной степени выбирали ответы №2, №3, №4 – корреляции с когнитивным стилем не выявлено ни по одному ответу.

В модельной ситуации №5 требовалось убедить более опытную коллегу помочь с трудным заданием.

Ответы ЭД МКС:

1. *И как вы все считаете, это справедливо поручать мне, новому человеку, такую ответственную работу! Сейчас несправедливость коснулась меня, а завтра коснётся Вас!* [РС нападения; Роль – Judge].

2. *Как так можно было распределить задачи? Руководитель забыл, что я здесь всего ничего?* [РС критики третьего лица; Роль – Judge].

Ответы ИР МКС:

3. *Такое сложное задание мне поручили. Не знаю, что делать, не справлюсь, даже если буду работать по ночам. Придётся увольняться.* [РС страдающей жертвы; Роль – Weakling].

4. *Для этой работы нужен большой опыт. У нас есть такие сотрудники, которые являются не только профессионалами, но и всегда готовы помочь. Как Вы думаете, Ксения, к кому можно обратиться?* [РС повышения коммуникативной позиции адресата; Роль – Clinging Vine].

45 испытуемых из 50 выбрали ответ №4 (90%). Предположим, что такое единогласие подтверждает наблюдение, касающееся общего предпочтения ИР МКС.

Резюмируя, определим тенденцию выбора ответов для выявления наиболее показательных (табл. 20).

Таблица 20. Количество выбранных ответов по каждой модельной ситуации

№ Ситуации	Ответ 1 (ЭД МКС)	Ответ 2 (ЭД МКС)	Ответ 3 (ИР МКС)	Ответ 4 (ИР МКС)
№1	РС управления поведением адресата; Роль – Dictator	РС нападения; Роль – Dictator	РС страдающей жертвы; Роль – Weakling	РС демонстрации выгоды; Роль – Nice Guy
Результат	14 (28%)	10 (20%)	2 (4%)	24 (48%)
№2	ЭД/ИР МКС: РС повышения коммуникативной позиции адресата; РС позитивной самопрезентации; Роль – Calculator	РС управления поведением адресата; Роль – Calculator	РС страдающей жертвы; Роль – Clinging Vine	РС демонстрации выгоды; Роль – Nice Guy
Результат	28 (56%)	8 (16%)	9 (18%)	5 (10%)
№3	РС управления поведением адресата; Роль – Calculator	РС критики третьего лица; Роль – Bully	РС выяснения ситуации; Роль – Nice Guy	РС «переадресации» третьему лицу; Роль – Weakling
Результат	2 (4%)	10 (20%)	5 (10%)	33 (66%)
№4	РС управление поведением адресата; Роль – Calculator	РС управления поведением адресата; Роль – Dictator	РС выяснения ситуации; Роль – Protector	РС поддержания своего имиджа хорошего человека; Роль – Protector
Результат	3 (6%)	15 (30%)	16 (32%)	16 (32%)
№5	РС нападения; Роль – Judge	РС критики третьего лица; Роль – Judge	РС страдающей жертвы; Роль – Weakling	РС повышения коммуникативной позиции адресата; Роль – Clinging Vine
Результат	1 (2%)	1 (2%)	3 (6%)	45 (90%)

В каждой ситуации, за исключением №4, выделяется доминирующая стратегия. Среди стратегий ЭД МКС – это стратегия управления поведением адресата (42 ответа – 17%), нападения (11 ответов – 4%), критики третьего лица (11 ответов – 4%). Предпочтительных стратегий ИР МКС значительно больше: РС повышения коммуникативной позиции адресата (45 ответов – 18%), «переадресации» третьему лицу (33 ответа – 13%), РС демонстрации выгоды (29 ответов – 12%), РС выяснения ситуации (21 ответов – 9%), РС поддержания своего имиджа хорошего человека (16 ответов – 6%). Комбинированный ответ ЭД/ИР МКС (РС повышения коммуникативной позиции адресата ИР МКС; РС позитивной самопрезентации ЭД МКС) также является предпочтительным

выбором – 28 ответов (11%).

Результаты демонстрируются, что выбор ответов с ИР МКС значительно выше. Показатель выбора ответов ИР МКС составляет 71% (158 ответов из 222).

Причины предпочтения ответов имплицитно-рецессивного стиля могут быть следующими. Во-первых, сама специфика заданий с выбором уже готовых ответов предполагает возможность выбрать не «искренний» ответ, а тот, который испытуемый считает «правильным». Другими словами, испытуемый может выбрать не тот ответ, который он мог бы дать в реальной коммуникации, а тот, который ему кажется более предпочтительным. Во-вторых, в заданиях с выбором ответов испытуемый видит все варианты. В связи с этим ответы ИР МКС кажутся предпочтительнее: они обладают большей эмоциональной сдержанностью и не направлены на открытое побуждение. В-третьих, немаловажна сама формулировка ответов – они могут не резонировать с коммуникативным опытом испытуемого.

Таким образом, результаты эксперимента с ответами закрытого типа можно обобщить следующим образом:

1. Из 222 ответов закрытого типа гипотезу исследования подтверждает 111 ответов (50%). Испытуемые КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ выбрали 64 ответа ИР МКС (76%). Испытуемые КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ выбрали 18 ответов ЭД МКС, подтверждающих гипотезу (35%). Носители обоих КС проявляют тенденцию к выбору ИР МКС. Полагаем, что это объясняется тем, что испытуемые не продуцировали ответы самостоятельно, а могли выбрать наиболее привлекательные для них варианты из числа предложенных. Для сравнения отметим, что из 222 ответов гипотезу исследования не подтверждает 111 ответов (50%). Из них испытуемые КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ выбрали 34 ответа ИР МКС (65%). Испытуемые КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ выбрали 20 ответов ЭД МКС (24%).

2. Анализируя предпочтительные РС, мы выделили наиболее частотные, которые формируют модель типичных вербальных проявлений. Так, предпочтительные речевые стратегии ИР МКС (показатель выбора 71% – 158

ответов из 222): РС повышения коммуникативной позиции адресата (45 ответов, 18%), «переадресации» третьему лицу (33 ответа, 13%), РС демонстрации выгоды (29 ответов, 12%), РС выяснения ситуации (21 ответ, 9%), РС поддержания своего имиджа хорошего человека (16 ответов, 6%).

Среди стратегий ЭД МКС доминирующими являются РС управления поведением адресата (42 ответа, 17%), нападения (11 ответов, 4%), критики третьего лица (11 ответов, 4%). Показатель выбора ответов ЭД МКС – **29%** (64 ответа из 222).

3. В процессе анализа ответов был выявлен ответ (ситуация №2, ответ №1), принадлежащий к двум стилям. Он был исключен из общего подсчёта ответов $250 - 28 = 222$. Комбинированный ответ ЭД/ИР МКС ответ не позволил выявить доминирующий МКС у 7 испытуемых. Они попали в зону неопределённости.

4. Испытуемые диффузной зоны БЫСТРЫЕ/ТОЧНЫЕ выбрали 48 ответов ИР МКС (**74%**). Испытуемые диффузной зоны МЕДЛЕННЫЕ/ НЕТОЧНЫЕ (5 Ии.) 9 ответов ЭД МКС (**43%**). Отчётливо прослеживается тенденция к предпочтению ИР МКС носителей диффузной зоны БЫСТРЫЕ/ТОЧНЫЕ (74%).

3.4. Обобщение результатов экспериментального исследования

Обобщим результаты эксперимента. Была проанализирована совокупность ответов открытого и закрытого типов в соответствии с МКС для каждого испытуемого. Данные обобщены в табл. 21, рис. 7. Относительные показатели в табл. 21 представлены в процентном отношении из количества ответов рассматриваемой группы, а не из общего количества всех групп испытуемых.

Таблица 21. Обобщающие данные по КС и МКС

КС, количество Ии.	Доминирующий МКС по совокупности ответов		Доминирующий МКС не определен
	ИР МКС	ЭД МКС	
1.Рефлексивный, 19 Ии.	16 (84%)	2 (11%)	1 (5%)
2.Импульсивный 12 Ии.	7 (58%)	5 (42%)	
3. Диффузная зона			
3.1. Быстрые/ точные, 14 Ии.	11 (79%)	1 (7%)	2 (14%)
3.2. Медленные/ неточные, 5 Ии.	4 (80%)		1 (20%)

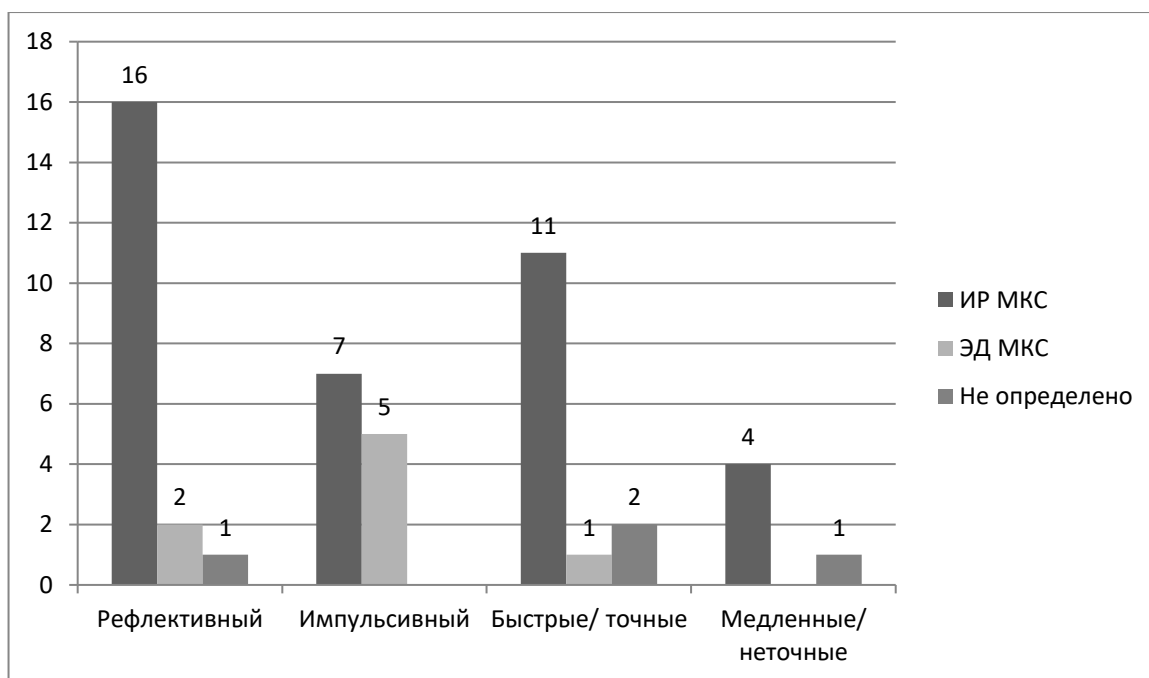


Рисунок 7. Обобщающие данные по КС и МКС

В результате 16 испытуемых КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ демонстрируют ИР МКС (84% из 19 испытуемых КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ), 5 испытуемых КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ демонстрируют ЭД МКС (42% из 12 испытуемых КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ). Подсчитаем общее соответствие гипотезе исследования. Для этого суммируем Ии. КС обоих стилей 19 Ии. + 12 Ии. и отнимем 1 Ии., у которого не удалось выявить доминирующий МКС: 30 Ии. Из 30 испытуемых 21 (16 Ии. КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ + 5 Ии. КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ) подтверждают гипотезу. Таким образом, гипотеза подтверждена на 70 %.

Носители диффузной зоны быстрые/точные и медленные/неточные дали следующие результаты. Быстрые/точные в 79% (11 испытуемых из 14) демонстрируют ИР МКС. Можно предположить, причина кроется в том, что предпочтение МКС в большей степени зависит не от показателя «время» испытуемых, а от показателя «точность», который отвечает за качество анализа информации перед принятием решения. Носители диффузной зоны медленные/неточные демонстрируют в 80% ИР МКС. Всего было выявлено 5 испытуемых данной группы, поэтому данных недостаточно для того, чтобы сделать вывод о доминирующем МКС.

Зависимость доминирующего МКС в соответствии с когнитивным стилем испытуемых, а также с их гендерной и возрастной принадлежностью представлена в табл. 22 и 23.

Таблица 22. Зависимость доминирующего МКС от когнитивного стиля испытуемых с учётом их гендерной принадлежности

Когнитивный стиль Ии.	всего Ии.	всего М		всего Ж		Зона неопределённости	
	50	19		31		М	Ж
1. Рефлексивные Ии.	19 Ии.	6 Ии.		13 Ии.			
Количество соответствий МКС		5 ИР	1 ЭД	11 ИР	1 ЭД		1
2. Импульсивные	12 Ии.	4 Ии.		8 Ии.			
Количество соответствий МКС		2 ЭД	2 ИР	3 ЭД	5 ИР		
3. Диффузная зона							
3.1. Быстрые/ точные	14 Ии.	6 Ии.		8 Ии.			
Количество соответствий МКС			5 ИР	1 ЭД	6 ИР	1	1
3.2. Медленные/ неточные	5 Ии.	3 Ии.		2 Ии.			
Количество соответствий МКС		2 ИР		2 ИР		1	

Таблица 23. Зависимость доминирующего МКС от когнитивного стиля испытуемых с учётом их возраста

Когнитивный стиль Ии.	всего Ии.	18-23		24-29		30-40		Зона неопределённости		
	50	19 Ии.		23 Ии.		8 Ии.		18-23	24-29	30-40
1. Рефлексивные	19 Ии.	3 Ии.		10 Ии.		6 Ии.				
Количество соответствий МКС		3 ИР		8 ИР	2 ЭД	5 ИР				1
2. Импульсивные	12 Ии.	6 Ии.		5 Ии.		1 Ии.				
Количество соответствий МКС		3 ЭД	3 ИР	2 ЭД	3 ИР		1 ИР			
3. Диффузная зона										
3.1. Быстрые/ точные	14 Ии.	7 Ии.		6 Ии.		1 Ии.				
Количество соответствий МКС			6 ИР		5 ИР	1 ЭД		1	1	
3.2. Медленные/ неточные	5 Ии.	3 Ии.		2 Ии.						
Количество соответствий МКС		2 ИР		2 ИР				1		

По совокупности ответов открытого и закрытого типов не было выявлено зависимости результатов исследования от гендерной и возрастной принадлежности испытуемых: ответы примерно равномерно распределены между всеми представителями когнитивных стилей.

Выводы по главе 3

Моделирование МКС, предпринятое в настоящей диссертации, осуществляется с опорой на несколько параметров. Модель МКС имеет когнитивное основание, поскольку коммуникативный стиль запускается на превербальном этапе речепорождения. В качестве классифицирующего когнитивного основания выбран КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ, выявляющий различия в когнитивном темпе – времени для принятия решения. Носители КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ принимают решения быстро, но на недостаточной информационной базе. Носители КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ имеют замедленный темп принятия решения, при этом тщательно анализируют информацию и многократно перепроверяют гипотезы. Они более рациональны и логичны, чем импульсивные индивиды.

Специфика когнитивной организации личности прослеживается в коммуникативной деятельности. Рассматривая манипуляцию, мы выявили два манипулятивных коммуникативных стиля: эксплицитно-доминантный и имплицитно-рецессивный. КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ обуславливает эксплицитно-доминантный стиль, предполагающий эксплицированное эмоциональное давление и выраженную оценочность. КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ детерминирует имплицитно-рецессивный стиль, преимущественно направленный на рациональное искажение фактов, и с точки зрения эмотивности и оценочности являющийся более ригидным.

Модель МКС детализируется и уточняется с опорой на типологию ролей манипулятора Э. Шострома, которая принимается в качестве способа анализа и генерализации речевых стратегий манипулятора. ЭД МКС соотносится с ролями Judge, Bully, Dictator, в то время как ИР МКС характеризуется ролями Weakling,

Clinging Vine, Nice Guy. Роли Protector и Calculator являются пограничными и могут характеризовать два МКС.

Прагматическое основание моделирования МКС осуществляется с учётом некоторых положений теории вежливости П. Браун и С. Левинсона (классификация ликоугрожающих актов), которые детализируются и уточняются применительно к МКС. ЭД МКС соотносится с ликоугрожающими речевыми актами «угроза лицу Другого» (*Угроза позитивному лицу Другого, Угроза негативному лицу Другого*). ИР МКС соотносится с ликоугрожающими актами «угроза лицу Я» (*Угроза негативному лицу Я, Угроза позитивному лицу Я*).

Моделирование осуществляется по следующей условной схеме: МКС → роль Манипулятора → типы ликоугрожающих актов → ядерные (или типичные) речевые стратегии.

В качестве аналитического материала для изучения манипулятивных коммуникативных стилей рассматривается модельная ситуация, трактуемая как квазижанр. Особенностью квазижанра является его искусственность. Это по своей сути метажанр, структурирующий исследовательский дискурс, направленный на изучение естественного дискурса.

В результате проведения экспериментального исследования были сделаны следующие выводы.

1. С целью верификации разработанной модели МКС было разработано антропометрическое экспериментальное исследование по методике ситуативной модели. Были выделены следующие особенности модельной ситуации как квазижанра: искусственность продуцирования, дедуктивность образования; наличие константной и переменной частей; моноинтенциональность; скоррелированность с естественной коммуникацией. Испытуемым предъявлялось 10 искусственно созданных модельных ситуаций для фиксации их вербальных реакций.

2. Экспериментальное исследование состояло из трёх этапов. Первый этап определял когнитивный стиль испытуемых, второй этап выявлял доминирующий МКС на основе модельных ситуаций открытого типа, третий этап – на основе

заданий закрытого типа.

3. В результате первого этапа был выделен когнитивный стиль испытуемых на основе методики Дж. Кагана «Сравнение похожих рисунков».

В результате были определены носители когнитивного стиля ИМПУЛЬСИВНОСТЬ 12 Ии. (24%) и РЕФЛЕКТИВНОСТЬ 19 Ии. (38%). Были выявлены также подтипы – *быстрые/ точные* 14 Ии. (28%) и *медленные/ неточные* 5 Ии. (10%). Они были выделены в диффузную зону, поскольку обладают признаками по показателям «время» и «точность» обоих стилей.

4. На втором этапе МКС определялся на материале заданий с ответами открытого типа. Испытуемым было предложено 5 модельных ситуаций с тем условием, что у говорящего есть явная и скрытая цель коммуникации (что является определяющим признаком манипуляции). С целью повышения валидности результатов в описании эксперимента уточнялось, что он направлен на изучение доминирующих способов речевого воздействия. Объём ответов испытуемых составил примерно 1–2 предложения. На этом этапе было получено 250 ответов. Ответы были генерализированы в речевые стратегии с опорой на типологию ролей манипулятора Э. Шострома и классификацию ликоугрожающих актов П. Браун и С. Левинсона.

Эксплицитно-доминантный и имплицитно-рецессивный МКС маркируются типовыми речевыми стратегиями.

Зафиксировано 7 типичных стратегий эксплицитно-доминантного МКС, реализованных в 88 ответах: РС управления поведением адресата (31 ответ), РС позитивной самопрезентации (13 ответов), РС апелляции к авторитету (13 ответов), РС нападения (10 ответов), РС обвинения (9 ответов), РС упрёка (6 ответов), РС критики третьего лица (6 ответов).

Зафиксировано 8 речевых стратегий имплицитно-рецессивного МКС, реализованных в 119 ответах: РС демонстрации выгоды (28 ответов), РС повышения коммуникативной позиции адресата, или «подмазывания» (24 ответа), РС поддержания своего имиджа хорошего человека (16 ответов), РС создания ажиотажа (14 ответов), РС страдающей жертвы (12 ответов), РС обсуждения

фактов (11 ответов), РС «переадресации» третьему лицу (10 ответов), РС выяснения ситуации (4 ответа).

Речевые стратегии реализуются в речевых тактиках, вербальное проявление которых в силу имплицитности интенционального плана манипуляции совпадает с другими способами речевого воздействия.

Манипулятивные коммуникативные стили соотносятся с типологией ролей манипулятора Э. Шострома. К эксплицитно-доминантному стилю относятся роли *Dictator*, *Bully*, *Calculator*, *Judge* и *Protector*. Данные роли эксплицитно доминируют над адресатом: манипулятор навязывает своё мнение, приказывает, критикует. Имплицитно-рецессивный манипулятивный коммуникативный стиль соотносится с ролями *Weakling*, *Clinging Vine*, *Nice Guy*, *Calculator*, *Protector*. Манипулятор также доминирует над адресатом, но делает это скрытно, с позиции «слабости»: подчиняется, демонстрирует зависимость от обстоятельств, преувеличивает незнание или некомпетентность.

Манипулятивные коммуникативные стили соотносятся с классификацией Лихоугрожающих актов. Эксплицитно-доминантный стиль соответствует речевым актам «угроза позитивному и негативному лицу Другого». Большинство ответов ЭД МКС были типологизированы (61 ответ из 88), что является подтверждением того, что эксплицитная агрессия манипулятора направлена в большей степени на адресата. Имплицитно-рецессивный стиль соотносится с актами «угроза позитивному и негативному лицу Я». Ответы были типологизированы в меньшей степени (25 ответов из 119), поскольку угроза менее свойственна этому МКС.

Ответы анализировались в ракурсе соответствия гипотезе исследования.

Гипотеза эксперимента заключается в том, что, МКС находится в зависимости от когнитивного параметра ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ: носители когнитивного стиля ИМПУЛЬСИВНОСТЬ склонны демонстрировать эксплицитно-доминантный МКС, носители когнитивного стиля РЕФЛЕКТИВНОСТЬ склонны проявлять имплицитно-рецессивный МКС. Соответствие гипотезе у диффузной зоны *быстрые/точные* и

медленные/ неточные определялось согласно полюсу КС (по Дж. Кагану): *быстрые/ точные* принадлежат к полюсу ИМПУЛЬСИВНОСТЬ – предположительно они демонстрируют ЭД МКС; *медленные/ неточные* принадлежат к полюсу РЕФЛЕКТИВНОСТЬ, значит можно предположить, что они демонстрируют ИР МКС.

По результатам этапа II испытуемые КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ склонны демонстрировать ИР МКС (68%), в то время как испытуемые КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ – ЭД МКС (56%), что подтверждает гипотезу исследования. Носители диффузной зоны *медленные/ точные*, принадлежащие к полюсу РЕФЛЕКТИВНОСТЬ демонстрируют ИР МКС, что подтверждает гипотезу исследования. Однако носители диффузной зоны *быстрые/ точные*, принадлежащие к полюсу ИМПУЛЬСИВНОСТЬ, также преимущественно демонстрируют ИР МКС (74%), что противоречит гипотезе исследования.

Не выявлено зависимости результатов исследования от гендерной и возрастной принадлежности испытуемых: ответы приблизительно равномерно распределены между носителями всех когнитивных стилей.

5. На третьем этапе эксперимента испытуемым были предложены задания с ответами закрытого типа, в которых требовалось выбрать один из вариантов. К каждой из 5 модельных ситуаций предлагалось четыре ответа: № 1 и № 2 принадлежали к ЭД МКС, а № 3 и № 4 – к ИР МКС. Однако в процессе анализа был выявлен ответ (ситуация №2, ответ №1), принадлежащий к двум стилям. Он был исключен из общего подсчёта ответов $250 - 28 = 222$.

В результате из 222 ответов закрытого типа гипотезу исследования подтверждает 111 ответов (50% из общего количества всех ответов). Испытуемые КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ выбрали 64 ответа ИР МКС (76% из общего количества ответов испытуемых с КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ). Испытуемые с КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ выбрали 18 ответов ЭД МКС, подтверждающих гипотезу (35% из общего количества ответов Ии. с КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ). Носители обоих когнитивных стилей проявляют тенденцию к выбору имплицитно-рецессивного МКС. Полагаем, это объясняется тем, что испытуемые не

продуцировали ответы самостоятельно, а могли выбрать наиболее привлекательные для них варианты из числа предложенных. Из 222 ответов гипотезу исследования не подтверждают 111 ответов (50% из общего количества всех ответов). Из них испытуемые с КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ выбрали 34 ответа ИР МКС (65% из общего количества ответов испытуемых с КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ). Испытуемые с КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ выбрали 20 ответов ЭД МКС (24% из количества ответов испытуемых с КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ). Аналогично второму этапу, не выявлено зависимости результатов исследования от гендерной и возрастной принадлежности Ии.

6. Модельные ситуации с разными типами ответов (закрытыми и открытыми) имеют разную степень валидности. На модельные ситуации открытого типа испытуемые дали 121 ответ, подтверждающий гипотезу исследования, из общего количества – 207, что составляет 58%. На модельные ситуации закрытого типа испытуемые дали 111 ответ, соответствующий гипотезе из общего количества 222, что составляет 50%. Таким образом, валидность закрытых ответов снижается на 8%.

Задания с закрытым типом ответов имеют ограниченность по следующим причинам. Во-первых, специфика заданий с выбором уже готовых ответов предполагает возможность выбрать ответ, который испытуемый считает «правильным», поэтому такой выбор менее скоррелирован с реальной коммуникацией. Во-вторых, в подобных заданиях все варианты предложены сразу: ответы имплицитно-рецессивного МКС кажутся испытуемым более привлекательными по причине эмоциональной сдержанности без открытого побуждения. Для сравнения, показатель ответов с ИР МКС в заданиях открытого типа – 57% (119 из 207 ответов), в то время как показатель выбора ответов ИР МКС в заданиях закрытого типа – 71% (158 из 222 ответов). В-третьих, формулировка ответов может не резонировать с коммуникативным опытом испытуемых.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Настоящее исследование выполнено в рамках коммуникативной стилистики с учётом прагматической составляющей коммуникативной ситуации и когнитивного стиля говорящего, что позволило комплексно описать вербальные проявления манипулятивных коммуникативных стилей с опорой на когнитивную организацию личности. Целесообразность исследовательского вектора обусловлена тем исходным постулатом, что коммуникативные особенности говорящих в значительной степени определяются их когнитивными особенностями. Моделирование манипулятивных коммуникативных стилей с опорой на универсальный критерий – параметр когнитивного стиля, позволяет подойти к анализу вербальных проявлений манипуляции с учётом специфики «индивидуального ума».

Сложность изучения манипуляции как явления обусловлена её психологичностью. Именно в психологических исследованиях были описаны и классифицированы основные типы манипуляторов. Эта важная особенность не была проигнорирована нами, что создало дополнительные сложности при изучении манипуляции.

Манипуляция рассматривается как способ речевого воздействия с намеренной диадичностью имплицитного плана высказывания. Речевое воздействие признается манипулятивным в случае наличия у коммуникантов несовпадающих интенций, что является причиной выбора формы сообщения, не транслирующей истинные намерения говорящего. Скрытность обуславливает конструирование «многослойного» высказывания, реализуемого посредством речевых стратегий. С учётом этой сущностной особенности манипуляции для преодоления ограниченности естественного дискурсивного материала в исследовании был использован искусственный материал модельных ситуаций.

В диссертации реализуется идея изучения манипуляции посредством коммуникативного стиля – категории более высокого уровня абстракции, чем дискурс. В исследовании принята трактовка коммуникативного стиля,

предложенная С.В. Мкртычян. Коммуникативный стиль – это «типичная/ типовая манера коммуникативной деятельности в коммуникативно-прагматическом пространстве, маркированная системой определённых потенциально динамических единиц» [Мкртычян 2023: 82]. Комплексное описание манипулятивного коммуникативного стиля осуществляется с учётом трёх аспектов: аналитического, прагматического и когнитивного.

Прагматический аспект связан с интенциональностью дискурса, которая описывается при помощи абстрактных единиц – *речевых стратегий*. Понятие речевой стратегии в лингвистике не имеет однозначного толкования. С учётом задач настоящего исследования речевая стратегия определяется как динамичная единица интенционального плана, направленная на достижение коммуникативной цели. В определении подчёркивается, что стратегия формируется на превербальном этапе высказывания, поэтому детерминируется индивидуальными особенностями когнитивной организации личности (когнитивным стилем).

Аналитический аспект ориентирован на вербальную наличность, которая описывается при помощи *речевых тактик*, направленных на реализацию речевых стратегий. Аналитический и прагматический аспект условно объединяются в *дискурсивный*. Следует подчеркнуть, что разграничение аспектов носит условный характер и направлено на детализацию научного описания континуальной сущности.

Когнитивный аспект фокусируется на механизмах речемыслительной деятельности, предопределяющих стилистический отбор языковых единиц в процессе коммуникации. Механизм отбора обуславливается личностными когнитивными особенностями, которые могут быть описаны посредством когнитивных стилей. Когнитивные стили, являясь параметром психологического характера, определяют *манеру* восприятия, анализа, отбора, структурирования информации, следовательно, это инструментальная характеристика (*в противопоставление продуктивной*).

Когнитивный стиль – биполярное измерение, описывающее две крайние формы интеллектуального поведения, что позволяет перейти от уровневой

категории оценки интеллектуальных возможностей (высокие/ низкие показатели) к типологическим критериям (показатели разных типов), поэтому полюса когнитивных стилей *равноценны*. Эта особенность когнитивного стиля является основанием для выделения двух манипулятивных коммуникативных стилей.

В качестве определяющего параметра модели манипулятивных коммуникативных стилей был выбран когнитивный стиль ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ. Этот стиль описывает когнитивный темп – скорость принятия решения в ситуации неопределённости, что является одним из наиболее релевантных параметров моделирования стиля естественной коммуникации, которая протекает в ситуации линейного временного измерения. Когнитивный стиль ИМПУЛЬСИВНОСТЬ характеризуется высокой скоростью принятия решения при недостаточно полной информационной базе. Когнитивный стиль РЕФЛЕКТИВНОСТЬ характеризует замедленный темп, однако для принятия решения анализируется больший объём информации. Когнитивный стиль устанавливается на основе методики Дж. Кагана «Сравнение похожих рисунков».

Для моделирования манипулятивных коммуникативных стилей привлечена типология ролей манипулятора Э. Шострома. В соответствии с дихотомией Ф. Перлза (стремление к доминированию и стремление к подчинению) выделяются два типа манипуляторов: «попирающие» (роли *Dictator, Bully, Judge, Calculator*) и «попираемые» (роли *Protector, Nice Guy, Weakling, Clinging Vine*). Для моделирования также привлечены некоторые положения теории вежливости П. Браун и С. Левинсона (классификация ликоугрожающих речевых актов). Моделирование манипулятивных коммуникативных стилей осуществляется согласно следующей условной схеме: когнитивный параметр ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ → роль манипулятора → тип ликоугрожающих актов → ядерные (или типичные) речевые стратегии.

Когнитивное биполярное основание модели позволило выделить два манипулятивных коммуникативных стиля, описывающих крайние формы выражения стиля манипулятивного воздействия: эксплицитно-доминантный и имплицитно-рецессивный стили.

Эксплицитно-доминантный стиль (ЭД МКС) – стиль манипулирования, при котором говорящий действует с позиции силы по отношению к адресату: приказывает, обвиняет, понижает позицию адресата, следовательно, этот стиль соотносится с характеристиками «попирающих» манипуляторов (*Dictator, Bully, Judge*). Говорящий направляет эксплицированную агрессию на собеседника, поэтому для ЭД МКС характерно использование ликоугрожающих речевых актов «угроза лицу Другого» (угроза позитивному и негативному лицу Другого).

Имплицитно-рецессивный стиль (ИР МКС) – стиль манипулирования, при котором говорящий ставит себя в слабую позицию по отношению к адресату: манипулятор подчиняется, приносит себя в жертву, подстраивается, принижает себя для достижения целей, что соответствует характеристикам «попираемых» манипуляторов (*Weakling, Clinging Vine, Nice Guy*). Говорящий направляет эксплицированную агрессию на самого себя, поэтому стилистической особенностью ИР МКС является использование ликоугрожающих речевых актов «угроза лицу Я» (угроза позитивному и негативному лицу Я). ИР МКС эмоционально более сдержан: эмоциональная оценочность зачастую направлена не на личность коммуникантов, а на обсуждаемые факты.

Исследование проведено на материале модельных ситуаций, которые трактуются как квазижанры, способствующие продуктивному решению ограниченного круга исследовательских задач. Квазижанр может быть представлен рядом разновидностей: *модельная ситуация, проблемная ситуация, коммуникативный тренажёр* и др. К жанрообразующим характеристикам квазижанра относятся искусственность и дедуктивность образования (квазижанр продуцируется на основе прототипических представлений адресанта об акте коммуникативного взаимодействия), наличие в композиции константной и переменной частей, моноинтенциональность (интенция – изучить коммуникативное поведение), скоррелированность с естественной коммуникацией. В настоящем исследовании манипулятивные коммуникативные стили исследуются экспериментальным путём на материале *модельных ситуаций* и реакций испытуемых. Квазижанр, безусловно, не заменяет изучения реальной

коммуникации и не может считаться единицей естественного дискурса, однако может быть признан пригодным для решения ограниченных исследовательских задач и/или как промежуточный этап дискурсивного исследования, которое гипотетически может быть признано исчерпывающим в виду неисчерпаемости и многообразия дискурсивной действительности.

Для верификации модели манипулятивных коммуникативных стилей был проведен эксперимент по методике ситуативной модели. Для эксперимента были разработаны модельные ситуации, которые рассматриваются как разновидность (или субжанр) *квазижанра*.

Задания представляют собой искусственный каркас коммуникативных ситуаций, в которых требуется сделать манипулятивный ход. Такие ситуации возникают при наличии у говорящего явной и скрытой цели. В естественной коммуникации затруднительно создать такие условия, так как скрытый интенциональный план известен только автору сообщения, поэтому на материале реального дискурса фиксация и описание манипуляции затруднено. По этой причине в модельных ситуациях эксперимента была указана скрытая цель коммуникации, которая не подлежала экспликации. Содержание модельных ситуаций редуцировано по отношению к реальной коммуникации и гипотетически соответствует коммуникативному опыту испытуемых. Предлагаемые модельные ситуации относятся к дискурсу повседневности. Такой материал позволяет обеспечить максимальную естественность включения в коммуникацию испытуемых, принадлежащих к разным социальным стратам.

Было создано два вида модельных ситуаций: 1) задания открытого типа для фиксации вербальных проявлений в форме, избранной испытуемыми в рамках 1–2 предложений; 2) задания закрытого типа, в которых предлагалось выбрать один из четырёх предложенных вариантов ответа. Разные типы ответов имеют разную степень валидности. Задания с закрытым типом ответов менее продуктивны в изучении манипулятивных коммуникативных стилей, поскольку формулировка, предложенная исследователем, может не резонировать с коммуникативным опытом испытуемых; и возможность выбора ответов позволяет выбрать наиболее

«правильный» вариант. Следовательно, выбранные ответы менее скоррелированы с реальной вербальной реакцией индивида. Задания с открытым типом, напротив, показывают большую валидность результатов. Задания предъявлялись в первую очередь, что не ориентировало испытуемых в сторону «правильного» и ожидаемого ответа, поэтому полученные реакции более приближены к реальной коммуникации.

В результате эксперимента были выделены следующие речевые стратегии. Среди частотных речевых стратегий ЭД МКС были выделены стратегии управления поведением адресата, апелляции к авторитету, нападения и упрёка, которые могут быть признаны *манипулятивными* только в определённых контекстах. Самыми частотными РС ИР МКС являются речевые стратегии демонстрации выгоды, повышения коммуникативной позиции адресата, обсуждения фактов, поддержания своего имиджа хорошего человека, а также «переадресации» третьему лицу.

Перспективы работы могут быть связаны с дальнейшей детализацией модели манипулятивных коммуникативных стилей на материале разных типов дискурса.

Разработанная модель потенциально имеет прогностический характер и позволяет распознавать стили манипулирования. Это открывает возможности для разработки методов противодействия манипуляции, что способствует оптимизации коммуникации в межличностном взаимодействии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрамова Т.Д. Как противостоять скрытому воздействию? // Объединённая редакция деловых журналов, 2006. URL: <https://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=002007> (дата обращения 23.03.2024).
2. Агаджанян Р.В. Средства языкового манипулирования в дискурсе: автореф. дис. ... канд. филол. наук. Нальчик, 2020. 23 с.
3. Аграшева О.Е. Речевые манипуляции в политическом дискурсе США [Электронный ресурс] // Огарев-online. 2017. №10. Режим доступа: <https://journal.mrsu.ru/arts/rechevye-manipulyacii-v-politicheskom-diskurse-ssha> (дата обращения 23.01.2022).
4. Алексеев А.А., Громова Л.А. Поймите меня правильно или книга о том, как найти свой стиль мышления, эффективно использовать интеллектуальные ресурсы и обрести взаимопонимание с людьми. СПб.: Экономическая школа, 1993. 328 с.
5. Алешина Е.С. Исследование импульсивности-рефлексивности в дифференциальной психологии учения // Когнитивные стили. Тезисы научно-практического семинара. Таллинн, 1986. С. 123–126.
6. Анохина В.С. Стратегии и тактики коммуникативного поведения в малой социальной группе (семье) // Вестник Ставропольского государственного университета. 2008. № 3. С. 64–71.
7. Апресян Ю.Д. Идеи и методы современной структурной лингвистики (краткий очерк). М.: Просвещение, 1966. 302 с.
8. Арутюнова Н.Д. Дискурс // Лингвистический энциклопедический словарь. М.: Сов. энцикл., 1990. С. 136–137.
9. Бабаева Р.Г. Языковые средства манипулирования при создании образа врага в западных и российских СМИ: автореф. дис. ... канд. филол. наук. Махачкала, 2018. 26 с.

- 10.Баженова Е.А., Котюрова М.П. Пермская научная школа функциональной стилистики // Вестник Пермского университета. Российская и зарубежная филология. 2016. №2 (34). С. 140–148.
- 11.Баженова Я.Г. Манипулятивные коммуникативные стратегии в русской диалогической речи: естественно-языковой и художественный диалог в сопоставительном освещении: диссертация ... канд. филол. наук. Нижний Новгород, 2021. 203 с.
- 12.Балашова Л.В., Дементьев В.В. Русские речевые жанры. М.: Издательский Дом ЯСК, 2022. 832 с.
- 13.Баранов А.Г. Когниотипичность текста (к проблеме уровней абстракции текстовой деятельности) // Жанры речи. 1997. № 1. С. 4–12.
- 14.Баранов А.Н. Введение в прикладную лингвистику: Учебное пособие. М.: Эдиториал УРСС, 2001. 360 с.
- 15.Бахтин М.М. Собр. соч. М.: Русские словари, 1996. Т.5: Работы 1940-1960 гг. С.159–206.
- 16.Башкирева Т.В. Психологические основы общения и конфликтологии. Рязань, 2004. 60 с.
- 17.Бедненко А.В. Манипулятивная установка в профессиональной деятельности менеджера: автореферат дис. ... канд. психолог. наук: 19.00.05 / Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. Москва, 2003. 21 с.
- 18.Белоусов К.И. Модельная лингвистика и проблемы моделирования языковой реальности. Вестник ОГУ. 2010; 11 (117): 97. С. 94–97.
- 19.Беседина Е.В. Аргументативный дискурс когнитивно сложных и когнитивно простых личностей: автореф. дис. ... канд. филол. наук. Курск, 2011. 17 с.
- 20.Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей. Учебное пособие М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. 576 с.
- 21.Блакар Р.М. Язык как инструмент социальной власти // Язык и моделирование социального взаимодействия. М., 1987. С. 88–125.

- 22.Богданов В.В. Лингвистическая прагматика и ее прикладные аспекты // Прикладное языкознание. СПб.: Изд-во С-Петербург. ун-та, 1996. С. 268–275.
- 23.Болотнов А.В. Идиостиль информационно-медийной языковой личности: коммуникативно-когнитивные аспекты исследования: дис. ... д-ра филол. наук. Томск, 2015. 405 с.
- 24.Болотнова Н.С., Болотнов А.В. Когнитивный стиль языковой личности в структуре модели идиостиля: к постановке проблемы // Сибирский филологический журнал. 2012. №4. С.187–193.
- 25.Бондарева Л.М. Текст и дискурс как понятийные категории // Язык. Текст. Дискурс. 2009. № 7. 447 с.
- 26.Борисова И.Н. Речевое поведение личности в повседневном общении // Русское повседневное общение: прагматика, культурология. Екатеринбург: Автономная некоммерческая организация высшего образования «Гуманитарный университет», 2018. С. 41–118.
- 27.Борисова И.Н. Русский разговорный диалог: структура и динамика. Изд. 3-е. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. 320 с.
- 28.Бубнова Н.А. Ключевые слова социального словаря как инструмент речевого воздействия и манипуляции сознанием в аналитической публицистике: автореферат дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01; [Место защиты: Рос. ун-т дружбы народов]. Москва, 2012. 22 с.
- 29.Быкова О.Н. Языковое манипулирование // Теоретические и прикладные аспекты речевого общения: Вестник Российской риторической ассоциации. Вып. 1 (8). Красноярск, 1999. С. 99–103.
- 30.Бэндлер Р., Гриндер Р. Большая энциклопедия НЛП. Структура магии. М.: АСТ, 2024. 608 с.
- 31.Васильев Л.Г. Проблема речевого воздействия: отечественные и зарубежные подходы: монография. Калуга: Калужский гос. ун-т, 2016. 151 с.

- 32.Винокур Т.Г. Говорящий и слушающий: варианты речевого поведения. М.: Ленанд, 2017. 171 с.
- 33.Винокур Т.Г. Закономерности стилистического использования языковых единиц. М.: Наука, 2009. 237 с.
- 34.Власян Г.Р. Коммуникативная категория вежливости: проблема интерпретации // Вестник ЧелГУ. 2011. №33. С. 36–38.
- 35.Власян Г.Р. Природа речевого воздействия // Вестник ЧелГУ. 2007. №20. С. 31–34.
- 36.Вычужанина Е.В. К проблеме поиска социально-философских оснований теории вежливости: критика теории П. Браун и С. Левинсона // Язык и культура. Томск: Национальный исследовательский Томский государственный университет, 2021. С. 23–27.
- 37.Гайда Ст. Проблемы жанра // Функциональная стилистика: теория стилей и их языковая организация. Пермь, 1986. С. 22–28.
- 38.Гасанов Б.В. Экспликация и стереотипизация образа семьи в медийном дискурсе политиков: дис. ... канд. филол. наук. Ставрополь, 2022. 216 с.
- 39.Глущенко А.Н. Манипулятивный потенциал политического интернет-языка (на основе микроблога Twitter): автореф. дис. ... канд. филол. наук. Майкоп, 2020. 26 с.
- 40.Горностаева Ю.А. Вербальные маркеры манипуляции в англоязычном поляризованном политическом дискурсе: опыт параметризации и автоматической обработки: автореф. дис. ... канд. филол. наук. Красноярск, 2018. 19 с.
- 41.Горошко Е.И., Жигалина Е.А. Виртуальное жанроведение: устоявшееся и спорное // Вопросы психолингвистики. 2010. №12. С. 105–122.
- 42.Горшкова К.Ю. Речевые жанры аргументативного дискурса: убеждение и уговаривание // Известия ВГПУ. 2018. №5 (128). С. 108–116.

- 43.Гринева О.А. Трансформация человеческого бытия в условиях современного информационного общества: социально-философский анализ: автореф. дис. ... канд. философ. наук. Красноярск, 2017. 21 с.
- 44.Дворецкий И.Х. (под ред.) Большой латинско-русский словарь. М., 1976.
- 45.Дейк Т.А. ван Язык. Познание. Коммуникация: сборник работ. Москва: Прогресс, 1989. 310 с.
- 46.Дементьев В.В. Непрямая коммуникация. М.: Гнозис, 2006. 376 с.
- 47.Дементьев В.В. Снова о «жанрах речи и языке речи»: что дала жанроведению лингвистика? // Жанры речи. 2022. №1 (33). С. 6–20.
- 48.Дементьев В.В. Теория речевых жанров. М.: Знак, 2010. 600 с.
- 49.Демьянков В.З. Текст и дискурс как термины и как слова обыденного языка // Язык. Личность. Текст: сборник статей к 70-летию Т.М. Николаевой. М.: Языки славянских культур, 2005. С. 34–35.
- 50.Денисюк Е.В. Манипулятивное речевое воздействие: коммуникативно-прагматический аспект: дис. ... канд. филол. наук. Екатеринбург, 2003. 200 с.
- 51.Джусупов Н.М. Когнитивная стилистика: современное состояние и актуальные вопросы исследования // Вопросы когнитивной лингвистики. 2011. №3. С. 65–76.
- 52.Дзундза Н.В. Когнитивная природа манипулятивных коммуникативных стилей // Слово и текст: психолингвистический подход. 2023. № 22. С. 5–11.
- 53.Дзундза Н.В. Модельная ситуация как речевой жанр исследовательского дискурса // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Филология. 2024. № 2(81). С. 223–228.
- 54.Дзундза Н.В. Прагматические основания моделирования манипулятивных коммуникативных стилей // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Филология. 2024. № 4(83). С. 251–257.
- 55.Дзундза Н.В. Типология речевых стратегий манипулятивных коммуникативных стилей// Языковой дискурс в социальной практике:

Материалы международной научно-практической конференции, Тверь, 05–06 апреля 2024 года. Тверь: Тверской государственный университет, 2024. С. 55–60.

- 56.Дзундза Н.В. Типология манипуляторов Э. Шострома как основа моделирования манипулятивных коммуникативных стилей // Значение как феномен актуального языкового сознания носителя языка: Сборник статей. Том Выпуск 9. Москва: Общество с ограниченной ответственностью "Издательство Ритм", 2023. С. 142–149.
- 57.Дилтс Р. Моделирование с помощью НЛП: Питер; СПб. 2011. 301 с.
- 58.Дорофеева И.В. Моделирование в лингвистике // Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики, 2017. С. 238–244.
- 59.Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. 344 с.
- 60.Дружинин В.Н. Когнитивная психология. Учебник для вузов. М.: ПЕР СЭ, 2002. 480 с.
- 61.Евгеньева А.П. (под ред.) Словарь русского языка: В 4-х т. (Малый академический словарь – МАС) / РАН, Ин-т лингвистич. исследований. 4-е изд., стер. М.: Рус. яз.; Полиграфресурсы, 1999. 702 с.
- 62.Ерохина Е.Г. К содержанию понятия «Речевая стратегия» в исследовании письменного дискурса // Вестник ИГЛУ. 2014. №2 (27). С. 277–281.
- 63.Жданова Е.В. Взаимодействие речевых стратегий и психолингвистического типажа коммуникантов (на материале русской и английской литературы конца XIX в. – конца XX в.): автореф. дис. ... канд. фил. наук. Краснодар, 2008. 24 с.
- 64.Желтухина М.Р. Тропологическая суггестивность массмедиального дискурса: о проблеме речевого воздействия тропов в языке СМИ: монография. М.: Ин-т языкознания РАН; Волгоград: Изд-во ВФ МУПК, 2003. 656 с.
- 65.Завьялова О.Н. Речевое (языковое) манипулирование // Культура русской речи: энциклопедический словарь-справочник / под ред. Л.Ю. Иванова,

- А.П. Сковородникова, Е.Н. Ширяева и др. М.: Флинта: Наука, 2007. С. 566–570.
- 66.Зайцева В.Ю. Аргументативный дискурс носителей когнитивного стиля «конкретная / абстрактная концептуализация»: автореф. дис. ... канд. филол. наук. Калуга; Калужский гос. ун-т им. К. Э. Циолковского, 2012. 16 с.
- 67.Залевская А.А. Проблемы организации внутреннего лексикона человека: учеб. пособие. Калинин. гос. ун-т. Калинин: КГУ, 1977. 83 с.
- 68.Знаков В.В. Методика исследования макиавеллизма личности // СПЖ. 2001. №14-15. С. 122–128.
- 69.Илюхин Н.И. Характерные черты коммуникативной манипуляции (на материале английского киносериала) // Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2023. №5. С. 1458–1464.
70. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: ЛКИ, 2008. 288 с.
71. Иссерс О.С. Речевое воздействие: Учебное пособие. М.: Флинта, 2009. 224 с.
- 72.Калашникова С.В. Лингвистические аспекты стилей мышления в аргументативном дискурсе: автореф. дис. ... канд. филол.наук. Тверь: Твер. гос. ун-т 2007. 16 с.
- 73.Каменская О.Л. Текст и коммуникация. М.: Высшая школа, 1990. 152 с.
- 74.Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием / Век XXI: «ТД Алгоритм»; Москва; 2000. 490 с.
- 75.Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. Волгоград: Перемена, 2002. 477 с.
- 76.Катенева И.Г. Механизмы и языковые средства манипуляции в текстах СМИ: на примере общественно-политических оппозиционных изданий: автореферат дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01; [Место защиты: Новосиб. гос. пед. ун-т]. Новосибирск, 2010. 24 с.

- 77.Киселева В.В. Варьирование вербальных реакций в аргументативном дискурсе: автореф. дис. ... канд. филол. наук.; Удмуртский гос. ун-т, 2006. 20 с.
- 78.Клаус Г. Введение в дифференциальную психологию учения. М.: Педагогика, 1987. 173 с.
- 79.Клушина Н.И. Современная стилистика: проблемы и перспективы // Актуальные проблемы стилистики. 2015. № 1. С. 44–47.
- 80.Клюев Е.В. Речевая коммуникация: Коммуникативные стратегии. Коммуникативные тактики. Успешность речевого взаимодействия. М.: Рипол Классик, 2002. 320 с.
- 81.Князева И.В. Манипуляция общественным сознанием: сущность, исторические формы, трансформация: социально-философский анализ: автореферат дис. ... канд. философ. наук: 09.00.11; [Место защиты: Воронеж. гос. ун-т]. Воронеж, 2011. 22 с.
- 82.Коваленко Г.Ф. Прагматический потенциал стилистической конвергенции в идиостиле И. Стоуна: автореф. дис. ... канд. филол. наук. Барнаул, 2012. 24 с.
- 83.Кожина М.Н. (под ред.) Стилистический энциклопедический словарь русского языка. 2-е изд., стереотип. М.: Флинта: Наука, 2011. 696 с.
- 84.Кожина М.Н. О специфике художественной и научной речи в аспекте функциональной стилистики. Пермь, 1966. 213 с.
- 85.Колмогорова А.В., Калинин А.А, Талдыкина Ю.А. Языковые маркеры манипуляции в поляризованном политическом дискурсе: опыт параметризации // Политическая лингвистика. 2016. №4. С. 194–199.
- 86.Копнина Г.А. Речевое манипулирование: учебное пособие. М.: Флинта, 2008. 170 с.
- 87.Кормилицына М.А., Сиротинина О.Б. Саратовская лингвистическая школа «Изучение функционирования русского языка» // Медиалингвистика. 2016. № 4 (14). С. 7–14.

- 88.Кравцова Ю.В. Моделирование в современной лингвистике // Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. Вип. 5 (77). Філологічні науки. 2014. С. 181–189.
- 89.Красных В.В. «Свой» среди «чужих»: миф или реальность? М.: Гнозис, 2003. 375 с.
- 90.Кубрякова Е.С. Эволюция лингвистических идей во второй половине XX века (опыт парадигмального анализа) // Язык и наука конца XX века. М.: Рос. гуманитар. ун-т, 1995. С. 144–238.
- 91.Кубрякова Е.С. Язык и знание: На пути получения знаний о языке: Части речи с когнитивной точки зрения. Роль языка в познании мира; Рос. акад. наук. Ин-т языкознания. М.: Языки славянской культуры, 2004. 560 с.
- 92.Кузин А.В. Манипуляция в структуре социального взаимодействия: автореферат дис. ... канд. философ. наук: 09.00.11; [Место защиты: Новгород. гос. ун-т им. Ярослава Мудрого]. Великий Новгород, 2012. 20 с.
- 93.Ланге О.В. Современные манипулятивные технологии: вопросы теории и методологии: автореф. дис. ... канд. полит. наук. Санкт-Петербург, 2015. 27 с.
- 94.Латынов В.В. Стили речевого коммуникативного поведения: Структура и детерминанты // Психологический журнал. 1995. № 6. С. 90–100.
- 95.Лебедева Н.Б. Естественная письменная русская речь как объект лингвистического исследования // Вестник Барнаульского государственного педагогического университета. 2001. № 1-2. С. 4–10.
- 96.Лебедева Н.Б. Полиситуативный анализ глагольной семантики. Москва: Книжный дом ЛИБРОКОМ, 2010. 192 с.
- 97.Лобас П.П. Тропика, синонимика, топика как средства убеждения и манипулирования (на материале текстов общественно-политической тематики): автореф. дис. ... канд. филол. наук. Ростов н/Д., 2011. 19 с.
- 98.Лосев А.Ф. Введение в общую теорию языковых моделей. М.: Едиториал УРСС, 2004. 296 с.

99. Лотман Ю.М. Семиосфера. Культура и взрыв. Внутри мыслящих миров. СПб., 2000. 704 с.
100. Макаров М.Л. Основы теории дискурса. М.: Гнозис, 2003. 280 с.
101. Малышева Е.В. Регулятивная характеристика комплексных вербально-кинестетических действий в английском диалоге: автореф. дис. ... канд. филол. наук. Тверь, 2011. 23 с.
102. Матвеева Т.В. Полный словарь лингвистических терминов. Ростов-на-Дону: Феникс, 2010. 562 с.
103. Минина С.В. Прагматический аспект стилистики // Вестник Московского государственного лингвистического университета. Гуманитарные науки. 2018. №18 (816). С. 218–228.
104. Михалёва О.Л. Политический дискурс как сфера реализации манипулятивного воздействия: автореф. дис. ... канд. филол. наук. Иркутск, 2004. 24 с.
105. Михалёва О.Л. Политический дискурс: Специфика манипулятивного воздействия. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. 256 с.
106. Мкртычян С.В. Стилистика устного делового дискурса: монография. М-во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Тверской гос. ун-т". Тверь: Тверской гос. ун-т, 2011. 313 с.
107. Мкртычян С.В. Прагматика стилистического выбора речевых тактик авторитарного коммуникативного стиля // Вестник ВГУ. Серия: Лингвистика и межкультурная коммуникация. 2012. №1. С. 122–128.
108. Мкртычян С.В. Речевой жанр: о единицах структурирования продукта речевой деятельности // Жанры речи. 2015. №1 (11). С. 15–22.
109. Мкртычян С.В. Современная лингвостилистика: традиции и перспективы // Человек – язык – дискурс: антропоцентрическая лингвистика и лингвистическая антропология: коллективная монография. Тверь: Тверской государственный университет, 2023. С. 65–85.

110. Мкртычян С.В. Стилистическая проблематика в современной лингвистике // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Филология. 2022. № 2(73). С. 37–45.
111. Мкртычян С.В. Концепция коммуникативной стилистики: интегративный подход // Известия Волгоградского государственного социально-педагогического университета. Филологические науки. 2024. № 2(6). С. 16–22.
112. Мкртычян С.В., Дзундза Н.В. Когнитивные основания моделирования манипулятивного коммуникативного стиля // Вопросы когнитивной лингвистики. 2024. № 3. С. 33–41.
113. Мкртычян С.В., Дзундза Н.В. Когнитивный параметр «ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ» как основа типологии манипулятивных коммуникативных стилей // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Филология. 2023. № 4(79). С. 37–47.
114. Моротов Д.В. Вербальные средства манипуляции в русскоязычном экстремистском тексте: на материале Рунет: дис. ... канд. филол. наук. Нижний Новгород, 2016. 268 с.
115. Мустафаева Э.М. Социально-психологические особенности стилей руководства российских и британских менеджеров среднего звена, склонных к манипулированию: автореф. дис. ... канд. психол. наук. Ростов н/Д, 2017. 22 с.
116. Навасартян Л.Г. Языковые средства и речевые приёмы манипуляции информацией в СМИ (на материале российских газет): дис. ... канд. филол. наук. Саратов, 2017. 172 с.
117. Никитинская Н.С. Манипулятивные стратегии в современной российской бизнес-среде: на примере малого бизнеса: автореф. дис. ... канд. психол. наук. Ярославль, 2014. 25 с.
118. Новичихина М.Е. О феномене манипуляции в коммерческой номинации // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Филология. Журналистика. 2014. № 4. С. 130–133.

119. Новоселова О.В. Функционально-семантическая характеристика дискурсивных практик со значением угрозы в английском языке: автореф. дис. ... канд. филол. наук. Тверь, 2013. 21 с.
120. Носкова О.А. Лингвокогнитивный стиль журналиста (на материале российских аналитических радиоинтервью): автореф. дис. ... канд. филол. наук. Кемерово: Кемеровский гос. ун-т, 2013. 26 с.
121. Носкова С.Э. Эмоциональный дискурс малых форм: семантический и прагматический аспекты: автореф. дис. ... д-ра филол. наук: Краснодар, 2006. 41 с.
122. Олешков М.Ю. Системное моделирование институционального дискурса: на материале устных дидактических текстов: автореф. дис. ... д-ра филол. наук. Нижний Тагил, 2007. 42 с.
123. Орлов Г.А. Современная английская речь. М.: Высш. шк., 1991. 240 с.
124. Остин Д.Л. Слово как действие // Новое в зарубежной лингвистике. Теория речевых актов. 1986. Т. XVII. С. 22–129.
125. Паршин П.Б. Речевое воздействие/ «Энциклопедия Кругосвет». Режим доступа: https://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/lingvistika/RECHIVOE_VOZDESTVIE.html (дата обращения 27.02.23)
126. Перлз Ф.С. Гештальт-семинары. СПб., 1998. 325 с.
127. Петракова А.С. Социально-философский анализ трансформации сознания личности средствами манипулятивного воздействия: дис. ... канд. философ. наук. Краснодар, 2014. 201 с.
128. Пирущий О.Н. Телевидение и интернет как средства политической манипуляции: автореферат дис. ... канд. полит. наук: 23.00.02; [Место защиты: Ставроп. гос. ун-т]. Ставрополь, 2009. 21 с.
129. Поварнин С.И. Искусство спора, О теории и практике спора. Петроград, 1923. 114 с.
130. Погорецкая О.А. Речевая манипуляция в медиапространстве итальянского политического дискурса: автореф. дис. ... канд. филол. наук. Москва, 2021. 26 с.

131. Погребняк Н.В. Языковая актуализация образа политика в медиадискурсе: стратегии когнитивного воздействия: автореф. дис. ... канд. филол. наук. Майкоп, 2021. 24 с.
132. Полякова А.А. Средства речевой манипуляции в американском предвыборном дискурсе: на материале электоральных выступлений Д. Трампа и Х. Клинтон: автореф. дис. ... канд. филол. наук. Уфа, 2019. 20 с.
133. Помырляну Н.А. Речевое воздействие: способы, типы и приемы // Известия Южного федерального университета. Филол. науки. 2013. № 3. С. 71–78.
134. Пономаренко Е.А., Чурсева О.А. Речевые жанры обвинения и упрёка в речевом поведении врача // Жанры речи. 2022. №1 (33). С. 21–27.
135. Почепцов Г.Г. Теория коммуникации. М.: Рефл-бук, 2001. 656 с.
136. Прокудина И.С. Русская языковая личность в аспекте лингвокогнитивных стилей продуцирования научного текста (на материале студенческих рефератов): автореф. дис. ...канд. филол.наук. Кемерово: Кемеровский гос. унт, 2009. 26 с.
137. Ревзин И.И. Современная структурная лингвистика. Проблемы и методы. М., 1977. 252 с.
138. Ремхе И.Н. Статус модели в лингвистических науках и ее реализация в когнитивном моделировании языка // Вестник Челябинского государственного университета. 2007. № 8. С. 94–98.
139. Родин А.Г. Манипулятивные технологии средств массовой информации в избирательном процессе: теоретические и прикладные аспекты: автореферат дис. ... канд. полит. наук: 23.00.02 / Нижегород. гос. ун-т им. Н.И. Лобачевского. Нижний Новгород, 2006. 25 с.
140. Романов А.А. Системный анализ регулятивных средств диалогического общения: автореф. дис. ... д-ра филол. наук. Москва, 1990. 37 с.

141. Руберт И.Б. Текст и дискурс: к определению понятий // Текст и дискурс. Проблемы экономического дискурса: Сб. науч. ст. СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. С. 23–38.
142. Руднева Е.А. Стратегии лингвистической вежливости в спонтанном речевом взаимодействии: дис. ... канд. филол. наук. Санкт-Петербург, 2019. 208 с.
143. Руслина А.О. Возрастные, половые и профессиональные различия в понимании манипуляции: автореферат дис. ... канд. психологических наук: 19.00.13; [Место защиты: Ин-т психологии РАН]. Москва, 2008. 24 с.
144. Рюмшина Л.И. Диагностика манипулятивного стиля руководства: учебное пособие. М.; Берлин: Директ-Медиа, 2017. 41 с.
145. Саблукова В.А. Суггестивно-манипулятивное использование национально-культурных прецедентных феноменов при описании явлений ксенокультуры: на материале англоязычных статей о России: автореф. дис. ... канд. филол. наук. Уфа, 2016. 23 с.
146. Сафина А.В. Коммуникативные средства выражения манипуляции в межличностном общении немцев: автореф. дис. ... канд. филол. наук. Уфа, 2018. 23 с.
147. Седов К.Ф. Общая и антропоцентрическая лингвистика. М.: Издательский Дом ЯСК, 2016. 440 с.
148. Седов К.Ф. Языкознание. Речеведение. Генристика // Вопросы психолингвистики. 2012. №15. С. 210–223.
149. Секарева И.В. Манипулятивные практики в глобальной социокультурной системе: влияние на ценности современного российского общества: автореф. дис. ... канд. философ. наук. Москва, 2014. 19 с.
150. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. СПб.: Речь, 2004. 256 с .
151. Сиразетдинова М.Ф. Манипуляция сознанием: социально-философский анализ: автореф. дис. ... канд. философ. наук. Уфа, 2016. 22 с.

152. Сковорцова В.А. Коммуникативная модель развития проблемы как отражение мыслительного стиля языковой личности: автореф. дис. ... канд. филол. наук. Майкоп: Кубанский гос. ун-т, 2012. 26 с.
153. Сковородников А.П. Коммуникативные свойства слова // Эффективное речевое общение. Базовые компетенции. 2014. С. 228–230.
154. Собчик Л.Н. Методы психологической диагностики. Вып. 3. Диагностика межличностных отношений. Модифицированный вариант интерперсональной диагностики Т. Лири. Метод. руководство. М., 1990. 47 с.
155. Степанова И.А. Особенности аргументативного дискурса носителей когнитивного стиля «полезависимость/ полenezависимость»: диссертация ... канд. филол. наук. Ижевск, 2022. 177 с.
156. Стернин И.А. Введение в речевое воздействие. Воронеж: Кварта, 2001. 252 с.
157. Стернин И.А. Контрастивная лингвистика. М.: «Восток-Запад», 2006. 206 с.
158. Стернин И.А. О разграничении лингвистического эксперимента и лингвистического опроса // Психолингвистика и лексикография: сборник научных трудов. Том Выпуск 8. Воронеж: Общество с ограниченной ответственностью "Издательство Ритм", 2021. С. 9–19.
159. Стернин И.А. Основы речевого воздействия. Учебное издание. Воронеж: «Истоки», 2012. 178 с.
160. Строганов В.Б. Технологии политической манипуляции в интернете: дис. ... канд. полит. наук. Екатеринбург, 2019. 209 с.
161. Сусов И.П. Введение в языкознание: учебник для студентов лингвистических и филологических специальностей; Федеральное агентство по образованию, Тверской гос. ун-т. Москва: АСТ Восток-Запад, 2007. 382 с.
162. Сухих С.А. Личность в коммуникативном процессе. Краснодар; Южный ин-т менеджмента, 2004. 155 с.

163. Тихомирова А.В., Богатырёв А.А. Типология моделей коммуникации в контексте формирования инокультурной / интеркультурной коммуникативной компетенции учащихся неязыкового вуза // МНИЖ. 2016. №1-4 (43). С. 50–57.
164. Тубалова И.В. Специфика организации дискурсов повседневности // Вестник Томского государственного университета. Филология. 2011. № 4(16). С. 41–52.
165. Тухватулина Л.Р. Принципы классификации моделей коммуникации // Вестник Томского государственного педагогического университета. 2006. №7(58). С. 49–53.
166. Усачева О.Ю. К вопросу о жанрах интернет-коммуникации // Вестник Московского государственного областного университета. 2009. № 3. С. 55–65.
167. Федоров А.П. Политическое манипулирование в социальных сетях интернета в современных условиях: автореф. дис. ... канд. полит. наук. Москва, 2018. 23 с.
168. Федосюк М.Ю. Нерешенные вопросы теории речевых жанров // Вопросы языкознания. М.: «Наука», 1997. № 5. С. 102–120.
169. Фрумкина Р.М. Психолингвистика. М.: Академия. 2001. 320 с.
170. Фрумкина Р.М. Экспериментальные методы // Большая российская энциклопедия. Том 35. Москва, 2017. С. 282–283.
171. Хабибуллин А.Р. Особенности технологий политической манипуляции в России: автореферат дис. ... канд. полит. наук: 23.00.02; [Место защиты: Казан. гос. ун-т]. Казань, 2009. 24 с.
172. Хайруллина Д.Д. Ключевые проблемы изучения дискурса в современной лингвистике // Известия ВГПУ. 2018. №10 (133). С. 85–89.
173. Холодная М.А. Когнитивные стили о природе индивидуального ума: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению и специальностям психологии. 2-е изд. Москва [и др.]: Питер, 2004. 384 с.

174. Чалый В.В. Проблемы исследования речевой манипуляции в художественной прозе А. П. Чехова // Вестник ННГУ. 2008. №6. С. 234–239.
175. Чернобровкина С.В., Дзигилевич Н.В. Типология личностей с различной манипулятивной направленностью // ОмГУ. 2008. №2. С. 19–25.
176. Черногрудова Е.П. Основы речевой коммуникации: учебное пособие. М.: Изд-во «Экзамен», 2008. 288 с.
177. Чернявская В.Е. Дискурс власти и власть дискурса: проблемы речевого воздействия: учеб. пособие. М.: Изд-ва «Флинта», 2006. 136 с.
178. Шапарь В.Б. Психология манипулирования. Ростов н/Д, 2007. 368 с.
179. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком (психологи манипулирования). М.: ООО "Издательство АСТ", Мн.: Харвест, 2001. 848 с.
180. Шелестюк Е.В. Речевое воздействие: онтология и методология исследования: дис. ... д-ра филол. наук. Челябинск, 2009. 303 с.
181. Шелестюк Е.В. Текстовые категории аргументативности, суггестивности и императивности как отражение способов речевого воздействия // Вестник ЧелГУ. 2008. №30. С. 170–175.
182. Шиллер Г. Манипуляторы сознанием: Пер. с англ. / Предисл. Я. Засурского. Москва: Мысль, 1980. 326 с.
183. Шкуратова И.П. Исследование стиля в психологии: оппозиция или консолидация? Опубликовано в коллективной монографии «Стиль человека: психологический анализ». М.: Смысл, 1998, С. 13–33.
184. Шмелева Т.В. Модель речевого жанра // Жанры речи. 1997. № 1. С. 88–98.
185. Шостром Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации. М., 2008. 192 с.
186. Шпетный К.И. Об основаниях когнитивной стилистики // Вестник Московского государственного лингвистического университета. Гуманитарные науки. 2019. №1 (817). С. 370–382.
187. Щеглова Э.А. Склонность к манипулированию и формы ее проявления в профессионально-педагогической деятельности: автореферат

- дис. ... канд. психолог. наук: 19.00.13; [Место защиты: Том. гос. ун-т].
Томск, 2009. 23 с
188. Щерба Л.В. Языковая система и речевая деятельность. 2-е изд. М.: Едиториал УРСС, 2004. 427 с.
 189. Щербаков А.В. ЖАНРОВЕДЕНИЕ, или ГЕНРИСТИКА // Эффективное речевое общение (базовые компетенции): Словарь-справочник. Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2014. С. 148–149.
 190. Эко У. Отсутствующая структура. Введение в семиологию. ТОО ТК «Петрополис», 1998. 432 с.
 191. Якобсон Р. Лингвистика и поэтика // Структурализм: За и Против. М.: Прогресс, 1975. С. 193–230.
 192. Янсон Т.А. Коммуникативные стили экскурсовода в устном туристическом дискурсе: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19; Тверь, 2021. 214 с.
 193. Brown P., Levinson S.C. Politeness: Some universals in language usage. Cambridge, UK, Cambridge Uni. Press, 1987. 345 p.
 194. De Vries R.E., Bakker-Pieper A., Konings F.E. & Schouten B. (2013). The Communication Styles Inventory (CSI): A six-dimensional behavioral model of communication styles and its relation with personality. *Communication Research*, 40(4). P. 506–532.
 195. Dijk T.A. van. Discourse and Manipulation // *Discourse and Society*. 2006. No. 17 (2). P. 359–383.
 196. Goffman E. Interactional Ritual: Essay on Face-to-Face Behaviour. Garden City, New York: Anchor Books, 1967. 270 p.
 197. Goodin R.E. Manipulatory politics. Yale U.Pr. N. Haven; L., 1980. 250 p.
 198. Kagan J. Reflection-impulsivity: The generality and dynamics of conceptual tempo/ *Journal of Abnormal Psychology*, 1966. P. 17–24.

199. Kramarae C., Schulz M., O'Barr W.M. Introduction: Toward an Understanding of Language and Power // *Language and Power*. C. Kramarae et al.(Eds.). Beverly Hills: Sage, 1984. P. 9–22.
200. Lakoff R.T. Persuasive discourse and ordinary conversation, with examples of advertising. In Tannen D. (Ed.) *Analyzing discourse: text and talk*. Georgetown University Press, 1982. C. 25–42.
201. Leary T. *Interpersonal Diagnosis of Personality: A Functional Theory and Methodology for Personality Evaluation*. New York, Ronald Press, 1957. 546 p.
202. Leaver B.L. Mentoring in Style: Using Style Information to Enhance Mentoring of Foreign Language Teachers//*Mentoring Foreign Language Teaching Assistants, Lecturers*, Heinle & Heinle, 2001. P. 55–88.
203. Reboul A. Truthfully Misleading: Truth, Informativity, and Manipulation in Linguistic Communication. 2021. [Электронный ресурс] URL:https://www.researchgate.net/publication/350860292_Truthfully_Misleading_Truth_Informativity_and_Manipulation_in_Linguistic_Communication (дата обращения 19.01.2022).
204. Shostrom E.L. *Man, the manipulator: The inner journey from manipulation to actualization*. Nashville, TN: Abingdon, 1967. 264 p.
205. Yokoyama O.T. Disbelief, lies, and manipulations in a Transactional Discourse Model. *Argumentation*, no 2, 1988. Pp. 133–151.

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ И УСЛОВНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ

Б/Т – быстрые/точные

Ии. – испытуемый

ИР МКС – имплицитно-рецессивный манипулятивный коммуникативный стиль

КС – когнитивный стиль

МКС – манипулятивный коммуникативный стиль

М/Н – медленные/неточные

РВ – речевое воздействие

РС – речевая стратегия

РТ – речевая тактика

РЖ – речевой жанр

ЭД МКС – эксплицитно-доминантный манипулятивный коммуникативный стиль

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Задания к тесту «Сравнение похожих рисунков». Диагностика когнитивного
стиля ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ.

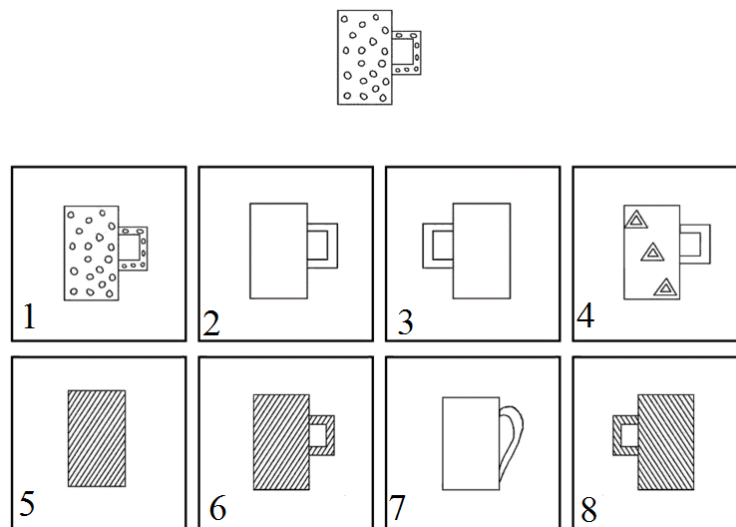


Рис. 1 Тренировочный лист теста «Сравнение похожих рисунков»

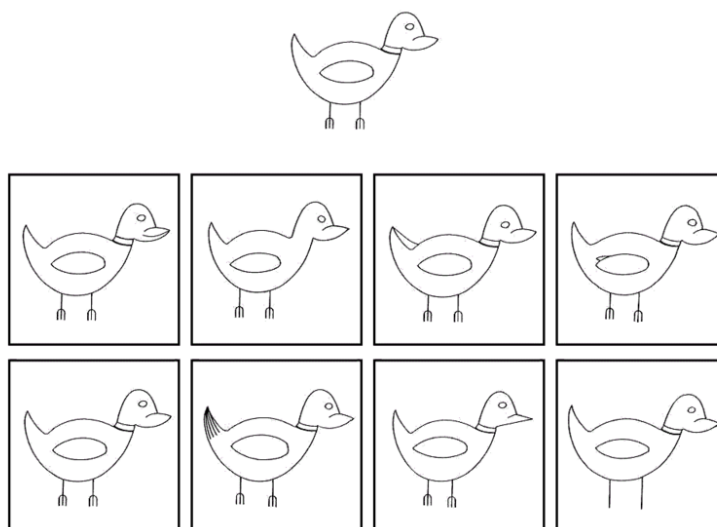


Рис. 2 Задание №1 теста «Сравнение похожих рисунков»

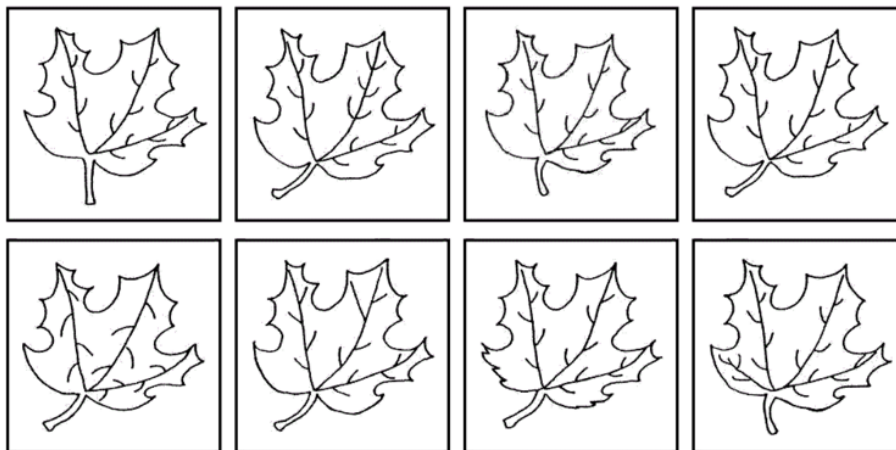


Рис. 3 Задание №2 теста «Сравнение похожих рисунков»

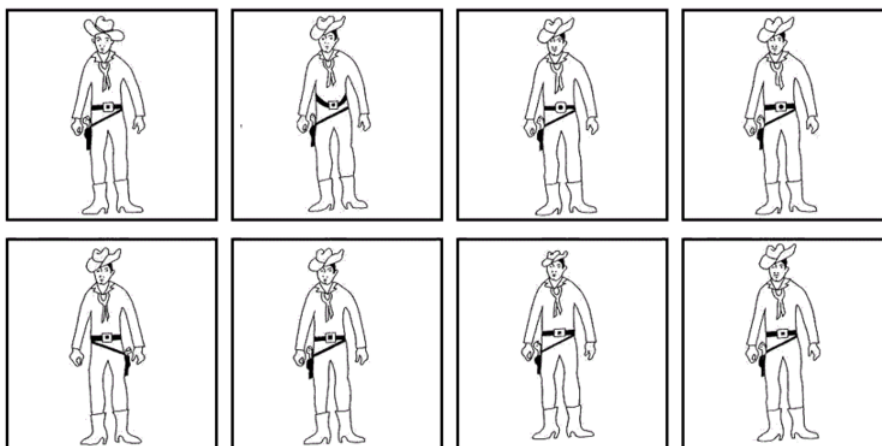


Рис. 4 Задание №3 теста «Сравнение похожих рисунков»

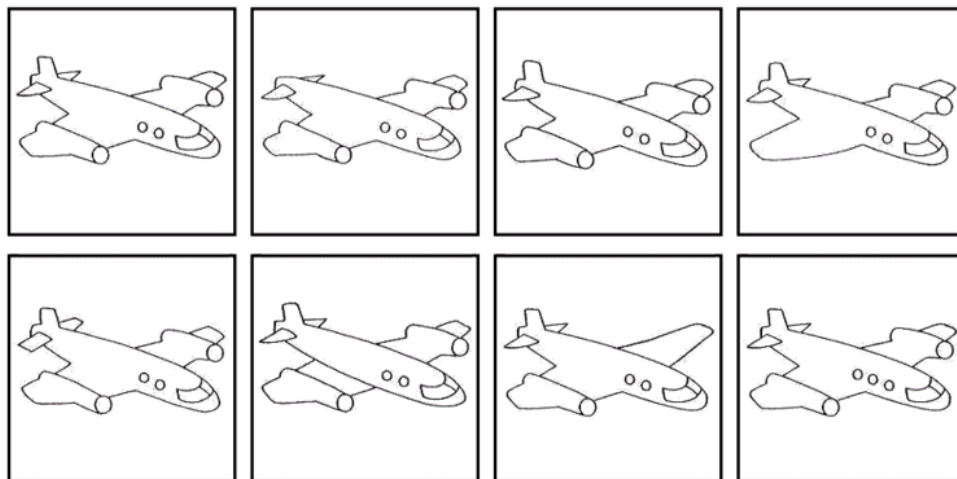
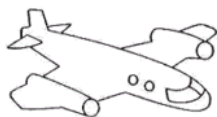


Рис. 5 Задание №4 теста «Сравнение похожих рисунков»

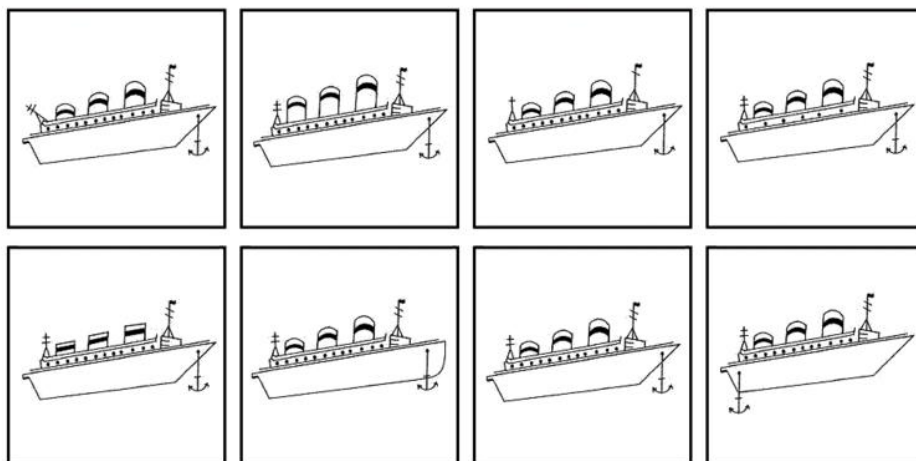
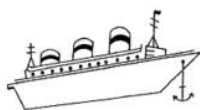


Рис. 6 Задание №5 теста «Сравнение похожих рисунков»

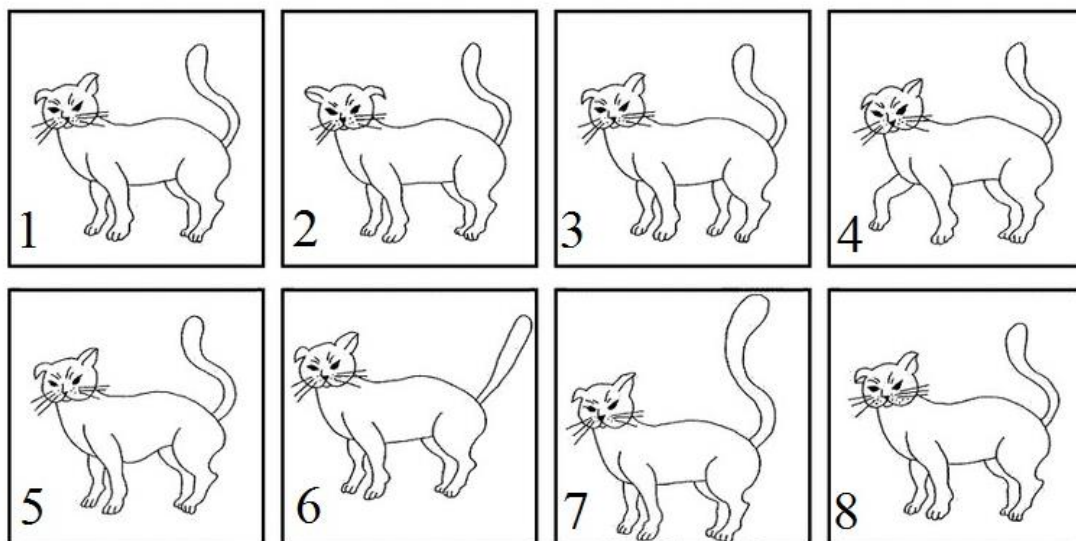
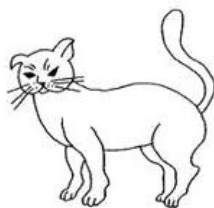


Рис. 7 Задание №6 теста «Сравнение похожих рисунков»

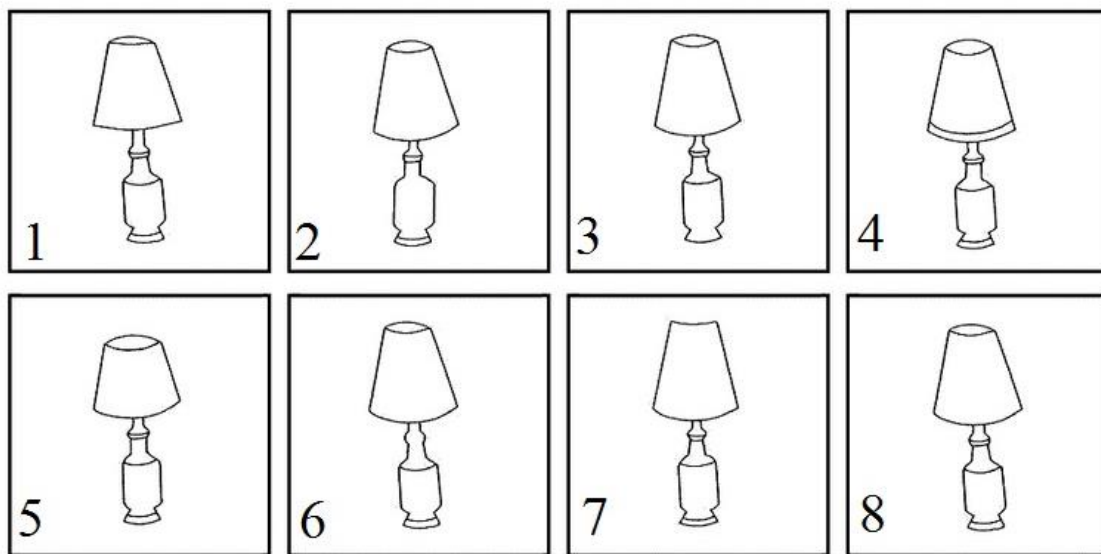


Рис. 8 Задание №7 теста «Сравнение похожих рисунков»

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Таблица 1. Результаты эксперимента на определение когнитивного стиля

ШИФР Ии.	ПОЛ	Время	Правильные ответы	Стиль
1	М	0:04:47	6	Рефлексивный
2	М	0:04:56	6	Рефлексивный
3	М	0:04:59	5	Рефлексивный
4	М	0:10:10	1	Медленный/неточный
5	М	0:02:54	4	Быстрый/точный
6	М	0:03:38	5	Быстрый/точный
7	М	0:04:21	5	Быстрый/точный
8	Ж	0:04:11	4	Быстрый/точный
9	М	0:07:40	2	Медленный/неточный
10	Ж	0:04:10	6	Быстрый/точный
11	Ж	0:06:24	5	Рефлексивный
12	М	0:03:39	3	Импульсивный
13	Ж	0:04:47	5	Рефлексивный
14	Ж	0:03:07	7	Быстрый/точный
15	Ж	0:03:47	6	Быстрый/точный
16	Ж	0:09:04	5	Рефлексивный
17	М	0:01:34	1	Импульсивный
18	Ж	0:04:04	3	Импульсивный
19	Ж	0:01:33	3	Импульсивный
20	Ж	0:01:33	3	Импульсивный
21	Ж	0:06:01	5	Рефлексивный
22	Ж	0:07:31	2	Медленный/неточный
23	М	0:03:32	5	Быстрый/точный
24	Ж	0:03:39	2	Импульсивный
25	Ж	0:02:08	1	Импульсивный
26	Ж	0:02:36	6	Быстрый/точный
27	Ж	0:05:13	7	Рефлексивный
28	Ж	0:01:14	1	Импульсивный
29	Ж	0:05:38	7	Рефлексивный
30	Ж	0:01:55	0	Импульсивный
31	М	0:04:50	2	Медленный/неточный
32	М	0:03:11	6	Быстрый/точный
33	Ж	0:06:18	6	Рефлексивный
34	М	0:03:45	3	Импульсивный
35	Ж	0:02:56	4	Быстрый/точный
36	М	0:02:14	4	Быстрый/точный
37	Ж	0:03:40	4	Быстрый/точный
38	Ж	0:01:30	3	Импульсивный
39	М	0:06:37	5	Рефлексивный
40	Ж	0:05:53	3	Медленный/неточный
41	Ж	0:12:42	7	Рефлексивный
42	Ж	0:07:46	7	Рефлексивный
43	Ж	0:06:06	6	Рефлексивный
44	Ж	0:05:25	6	Рефлексивный
45	М	0:05:07	5	Рефлексивный
46	Ж	0:03:54	6	Быстрый/точный

47	Ж	0:11:35	7	Рефлексивный
48	М	0:06:11	6	Рефлексивный
49	М	0:01:09	2	Импульсивный
50	Ж	0:06:13	4	Рефлексивный

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Таблица 1. Распределение результатов по заданиям с закрытым типом ответа

№ Ии.	РЕФЛЕКТИВНЫЕ		
	ШИФР Ии.	Характеристика ответов закрытого типа	Доминирующий МКС
1	13	5 ИР	ИР МКС
2	29	5 ИР	ИР МКС
3	42	5 ИР	ИР МКС
4	2	4 ИР/ 1 (ЭД/ИР)	ИР МКС
5	3	4 ИР/ 1 (ЭД/ИР)	ИР МКС
6	39	4 ИР/ 1 (ЭД/ИР)	ИР МКС
7	41	4 ИР/ 1 (ЭД/ИР)	ИР МКС
8	1	4 ИР/ 1 ЭД	ИР МКС
9	43	4 ИР / 1 ЭД	ИР МКС
10	47	4 ИР / 1 ЭД	ИР МКС
11	50	4 ИР / 1 ЭД	ИР МКС
12	16	3 ИР/ 1 (ЭД/ИР)/ 1 ЭД	ИР МКС
13	33	3 ИР/ 1 (ЭД/ИР)/ 1 ЭД	ИР МКС
14	21	3 ИР/ 2 ЭД	ИР МКС
15	44	2 ИР/ 1 (ЭД/ИР)/ 2 ЭД	не определено
16	45	2 ИР/ 1 (ЭД/ИР)/ 2 ЭД	не определено
17	48	2 ИР/ 1 (ЭД/ИР)/ 2 ЭД	не определено
18	11	1 ИР/ 1 (ЭД/ИР)/ 3 ЭД	ЭД МКС
19	27	1 ИР/ 1 (ЭД/ИР)/ 3 ЭД	ЭД МКС
ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО		Всего 19 Ии. 64 ИР + 11 (ЭД/ИР) + 20 ЭД = 95 ответов	
ИМПУЛЬСИВНЫЕ			
№ Ии.	ШИФР Ии.	Характеристика ответов закрытого типа	Доминирующий МКС
20	19	3 ЭД/ 2 ИР	ЭД МКС
21	34	3 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)/ 1 ИР	ЭД МКС
22	49	3 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)/ 1 ИР	ЭД МКС
23	25	2 ЭД/ 3 ИР	ИР МКС
24	24	2 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)/ 2 ИР	не определено
25	12	1 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)/ 3 ИР	ИР МКС
26	20	1 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)/ 3 ИР	ИР МКС
27	28	1 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)/ 3 ИР	ИР МКС
28	38	1 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)/ 3 ИР	ИР МКС
29	17	1 ЭД/ 4 ИР	ИР МКС
30	18	1 (ЭД/ИР)/ 4 ИР	ИР МКС
31	30	5 ИР	ИР МКС
ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО		Всего 12 Ии. 18 ЭД + 8 (ЭД/ИР) + 34 ИР = 60 ответов	
ДИФФУЗНАЯ ЗОНА (БЫСТРЫЕ/ ТОЧНЫЕ)			
№ Ии.	ШИФР Ии.	ИТОГ	Доминирующий МКС
32	8	3 ЭД/ 2 ИР	ЭД МКС
33	7	2 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)/ 2 ИР	не опр.
34	5	2 ЭД/ 3 ИР	ИР МКС
35	14	2 ЭД/ 3 ИР	ИР МКС
36	32	2 ЭД/ 3 ИР	ИР МКС
37	10	1 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)/ 3 ИР	ИР МКС
38	15	1 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)/ 3 ИР	ИР МКС
39	6	1 ЭД/ 4 ИР	ИР МКС
40	23	1 ЭД/ 4 ИР	ИР МКС

41	35	1 ЭД/ 4 ИР	ИР МКС
42	37	1 ЭД/ 4 ИР	ИР МКС
43	36	1 (ЭД/ИР)/ 4 ИР	ИР МКС
44	46	1 (ЭД/ИР)/ 4 ИР	ИР МКС
45	26	5 ИР	ИР МКС
ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО		Всего 14 Ии. 17 ЭД + 5 (ЭД/ИР) + 48 ИР = 70 ответов	
ДИФфузная зона (МЕДЛЕННЫЕ/НЕТОЧНЫЕ)			
№ Ии.	ШИФР Ии.	Характеристика ответов закрытого типа	Доминирующий МКС
46	22	4 ИР / 1 ЭД	ИР МКС
47	4	3 ИР/ 1 (ЭД/ИР) / 1 ЭД	ИР МКС
48	9	2 ИР/ 1 (ЭД/ИР) / 2 ЭД	не определено
49	40	2 ИР/ 1 (ЭД/ИР) / 2 ЭД	не определено
50	31	1 ИР/ 1 (ЭД/ИР) / 3 ЭД	ЭД МКС
ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО		Всего 5 Ии. 12 ИР + 4 (ЭД/ИР) + 9 ЭД = 25 ответов	

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

В приложении представлены ответы испытуемых на задания с открытым и закрытым типом ответов.

№1 Возраст: 24–29. Пол: М. Род деятельности: дизайнер.

Когнитивный стиль: Рефлексивный.

Задания открытого типа

1. Расскажу о важности уборки: покажу видео материалы с гигантскими мусорками, которые отравляют жизнь горожан. Так же можно показать, как гибнут животные от загрязнения океана и рек. Если мы не начнём с малого, т.е. с субботников, то, скорее всего, сами же и погибнем от своего мусора в будущем.
2. Скажу, что оба платья очень подходят этой женщине и, конечно, выбор только за ней, но предложу ей вариант с покупкой сразу обоих вариантов с небольшой скидкой. В таком случае она точно не пожалеет, ведь сможет чаще менять свой гардероб!
3. Сделаю вид, что ничего не знаю и что родственник никак не повлиял на путёвку. Расскажу о том, что по слухам распределение было случайным и возможно именно Ольгу выберут в следующий раз. Если она не поверит, то выдвину версию, что путёвка выдаётся за успехи и вот тут у меня всё более чем честно.
4. Покажу руководителю статистику, где у всех было бы незначительное кол-во ошибок, но у Андрея их было бы ещё меньше. В таком случае я не подставлю работников, но наглядно покажу, что Андрей реже допускает ошибки. Аналитику намеренно представлю в таком виде, что бы график у всех был хорошим и все были в некой "зелёной зоне".
5. Подойти к коллеге и рассказать о задании, но подать всё таким образом, что только она сможет помочь и, ни у кого другого нет её компетенций. В таких ситуациях люди часто соглашаются на просьбу, ведь им становится очень приятно.

Задания закрытого типа: 42444

№2 Возраст: 18–23 Пол: М. Род деятельности: курсант.

Когнитивный стиль: Рефлексивный.

Задания открытого типа

1. Попробую найти к каждому свой подход и завлечь коллектив на субботник.
2. Скажу, что осталось последнее платье в этом завозе и следующий будет через долгое время.
3. Скажу, что Ольга не делает свою работу вовремя и опаздывает. Следовательно, если на поездку выбирают самых лучших, то и она её не заслуживает.
4. Скажу, что у других работников тоже есть проколы но руководитель их так сильно не осуждает как Андрея. К тому же он очень ответственный и исполнительный работник и ставить его в такое положение просто недопустимо из-за одной случайной оплошности.
5. Попрошу взаимовыгодную партию. Ксения помогает мне с заданием, невыполнение которого будет отражаться и на ней, в свою очередь я помогу с её задачей, что даже увеличит общее кпд.

Задания закрытого типа: 41434

№3 Возраст: 18–23. Пол: М. Род деятельности: курсант.

Когнитивный стиль: Рефлексивный.

Задания открытого типа

1. Предложу коллективу небольшую часть заработка.
2. Сказал бы что это платье ей, несомненно, идёт, и предложил бы небольшую скидку 10%.
3. Скажу, что так же как и она не знаю правил распределения и склоню разговор к тому, что я получил тур заслуженно.
4. Попросил бы посмотреть статистику кто, как и сколько совершил ошибки, например, за полгода, и сказал бы, что это не справедливое обвинение.
5. Я попрошу коллегу заняться моим сложным заданием, а сам возьму у неё задачи проще, которые мне под силу.

Задания закрытого типа: 41434

№4 Возраст: 18–23. Пол: М. Род деятельности: курсант.

Когнитивный стиль: Медленный/неточный.

Задания открытого типа

1. Поговорить с каждым лично, объяснить, что нужно ухаживать за природой, тем более совместная работа сплочает коллектив.
2. Поставить в пример другие платья, и сказать, что это лучшее по многим факторам. Сказать что такие платья берут только самые красивые девушки как она, и таких платьев больше нет и не будет, так как оно представлено в единственном экземпляре.
3. Сказать ей, что я на самом деле вношу большую роль в развитие в компании, прихожу вовремя, делаю отчёты в срок, занимаюсь многими делами, которыми не занимается она.
4. Сказать что его ошибка не столь глобальна, ведь многие из коллектива ошибаются и по хуже, поэтому не стоит заострять внимание на Андрее.
5. Попросить помочь взамен на дальнейшее сотрудничество.

Задания закрытого типа: 41424

№5 Возраст: 18–23. Пол: М. Род деятельности: курсант.

Когнитивный стиль: Быстрый/точный.

Задания открытого типа

1. Товарищи, потрудившись, вы получите массу эмоций и энергии, а также поможете планете и нашему городу, это очень хорошая идея.
2. Это платье очень хорошо на вас сидит, цвет просто идеально сочетается.
3. Данный тур достался мне кропотливым трудом, и не одним днем стараний!
4. Как вы можете скопом наезжать на человека и при этом не обращать внимание на общий разлад в коллективе!?
5. Слушай это задание очень сложное, помоги мне, пожалуйста, сделаем работу вместе, я в долгу не останусь

Задания закрытого типа: 13324

№6 Возраст: 18–23. Пол: М. Род деятельности: курсант.

Когнитивный стиль: Быстрый/точный.

Задания открытого типа

1. Я буду рассказывать людям о том, что субботники проводятся каждую неделю, буду их мотивировать и заинтересовывать их в том, чтобы побыть вместе, так как любой труд требует общего усилия всех членов группы, в данном случае, коллектива.
2. Скажу, что ей очень идет платье и что она в нем очень красивая, тем самым комплиментами в её сторону и морально воздействуя, добьюсь покупки платья.
3. Скажу Ольге, что я выиграл тур с учетом моей кропотливой работы.
4. Скажу руководителю, что тот, кто не делает ошибок, тот не никогда не будет идеальным.
5. Скажу Ксении, что эта работа важна и предложу ей за это вместе хорошо провести время.

Задания закрытого типа: 43234

№7 Возраст: 18–23. Пол: М. Род деятельности: курсант.

Когнитивный стиль: Быстрый/точный.

Задания открытого типа

1. Нужно сделать так, чтобы людям стало интересно туда пойти, для этого необходимо привлечь их интерес «Вам заплатят за этот субботник».
2. Это платье отлично подойдет для деловых встреч.
3. Эта путевка могла достаться каждому члену нашего коллектива, не могу сказать, что я ее достоин, я всего лишь грамотно и четко выполнял свою работу.
4. Сегодня Андрей допустил ошибку, завтра ее можете допустить вы. Скажите, а вот вы, выполняя это или иное задание не можете допустить попытку?
5. Попрошу Ксению дать мне материал, который поможет мне выполнить эту задачу, а так же мягко намекну, что от выполнения этого задания зависит и ее премия, попрошу ее помочь с заданием.

Задания закрытого типа: 11414

№8 Возраст: 30–40. Пол: Ж. Род деятельности: преподаватель.

Когнитивный стиль: Быстрый/точный.

Задания открытого типа

1. Коллеги, важно собраться, потому что мы все хотим жить в чистоте, и это ответственность каждого. После субботника можно всем вместе где-нибудь посидеть.
2. У вас прекрасный вкус – это трендовый фасон. Кроме того, этот бренд очень редкий, и такого платья точно ни у кого из ваших знакомых не будет. Вам оно очень к лицу.
3. Мне кажется, руководитель просто решил меня поощрить за то, что никогда не опаздываю и всегда делаю работу вовремя.
4. У всех случаются ошибки. У Андрея это, в отличие от многих, первый промах. Давайте вспомним все те задания, которые Андрей выполнял безупречно и вовремя. Там его почему-то никто не удосужился похвалить. А вот ошибку сразу все заметили.
5. Ксения, я очень не хочу подводить коллектив, но, кажется, я не укладываюсь в срок. Мне пока сложно выполнять такие задания, опыта явно не хватает. Восхищаюсь тем, как вы справляетесь...

Задания закрытого типа: 13224

№9 Возраст: 18–23. Пол: М. Род деятельности: курсант.

Когнитивный стиль: Медленный/неточный.

Задания открытого типа

1. Создам необходимость для коллектива. Постараюсь сделать так, чтобы коллектив сам захотел убираться, путем заинтересованности. Переворачиваешь ситуацию так, чтобы их это заинтересовало и вуаля!:))
2. 1.Сначала помогаю с выбором, потом продаю 2. Для наглядности спрашиваю интересуюсь желаемым 3. В конце концов Добавляю эмоций на том платье, которое требуется продать.
3. – «Мою работу оценивало начальство, я не претендовал на данную поездку».

4. – «Не ошибается только покойник, на фоне количества ошибок остальных – это ничто, а КПД в разы больше у Андрея нежели у других сотрудников. Ведь в отношении «результат–время» Андрей превосходит всех».

5. Предложить такие условия, от которых она не сможет отказаться.

Задания закрытого типа: 21244

№10 Возраст: 24–29. Пол: Ж. Род деятельности: преподаватель.

Когнитивный стиль: Быстрый/точный.

Задания открытого типа

1. Просим всех неравнодушных поучаствовать в субботнике с 10 до 12. За участие согласившимся сотрудникам полагается бонус.

2. Это платье словно создано для Вас. Оно, безусловно, подойдет к любому мероприятию.

3. Я участвовал в довольно крупном проекте. Видимо, мои старания окупились.

4. Андрей работает у нас уже довольно долгое время, очень ответственный сотрудник, все задания выполняет беспрекословно и безошибочно. Едва ли кто в компании может сравниться с ним в компетентности.

5. К сожалению, у меня недостаточно опыта, чтобы быстро выполнить это задание, а от него зависит премия всего отдела. Не могли бы Вы подсказать мне, как быстрее справиться с этой работой?

Задания закрытого типа: 41424

№11 Возраст: 30–40. Пол: Ж. Род деятельности: преподаватель.

Когнитивный стиль: Рефлексивный.

Задания открытого типа

1. Мне сложно представить такую ситуацию. Обращалась бы к каждому на основе его личных приоритетов, наверное.

2. Сидит на вас просто идеально! А ткань – чувствуете, какая хорошая? Замечательно оттеняет цвет лица.

3. Может, это потому, что я не опаздывала в этом месяце, мм?

4. Обязательно поговорю с руководителем с глазу на глаз. Приведу в пример все достижения Андрея.

5. Простите, что отвлекаю! Не объясните, как с этим справиться? Я бы не беспокоила, но боюсь, у меня пока недостаточно опыта.

Задания закрытого типа 11124

№12 Возраст: 18–23. Пол: М. Род деятельности: курсант.

Когнитивный стиль: Импульсивный.

Задания открытого типа

1. Товарищи, состоится участие в субботнике, которое будет очень масштабное и полезное для меня, для Вас и Ваших близких. Кто придет на мероприятие сможет также рассчитывать на премию.

2. Мадам, Ваш глаз попал на одно из самых элегантных платьев, пожалуй, во всем мире. Вам очень повезло его обнаружить, потому что в страну они заводятся очень редко. Бренд, между прочим, заслужил мировую славу на последних показах мод, а на Вашей фигуре он просто расцветает!

3. У Вас слишком накрученные заблуждения. Никто не может знать принцип выделения лучших работников. Хотя, учитывая Ваши последние проколы, я бы предположил что Вы далеко не на высоких позициях, а потому как то корить меня за получение билетов Вам не стоит, а то можно предположить, что Вас мучает зависть

4. Товарищ начальник, позвольте мне выразить Вам ноту неодобрения Вашим последним поступком. То, как Вы поступили с Андреем, моим лучшим другом, я не могу оставить без внимания. Я считаю, что настоящий начальник не может на глазах у всего коллектива допустить какую-либо травлю своего подчинённого, не говоря уже о том, что источником травли является сам начальник. При том, хочу заметить, что людям свойственно ошибаться и на основе ошибок вырабатывать опыт, а вы даже за первый проступок уже начинаете отчитывать подчинённого. Да вы убиваете всякий стимул, побуждающий сотрудников к работе!

5. Ксения, могу ли обратиться к Вам по поводу моей задачи? Я знаю, что у Вас богатый опыт в компании, есть ли у Вас возможность рассказать, а лучше

показать пример более эффективного выполнения задания? Буду очень благодарен и в долгу не останусь!

Задания закрытого типа: 21444

№13 Возраст: 24–29. Пол: Ж. Род деятельности: секретарь-переводчик.

Когнитивный стиль: Рефлексивный.

Задания открытого типа

1. Скажу, как важно следить за окружающей средой, беречь природу, следить за чистотой, что людям самим же приятно, когда чисто. И скажу, что за эту акцию выдается денежное поощрение (т.е. разделю на всех пришедших денежное поощрение, возможно, оставив себе чуть большую часть за агитацию :))
2. Уточнить, что вызывает сомнение и исходить из ответа.
3. Вспомню несколько из своих достижений в этой компании за последнее время и скажу, что это поощрение за эти достижения.
4. Каждый имеет право ошибаться. Подчеркнуть все успехи Андрея и его отличительные положительные стороны в его работе особенно в сравнении с теми, кто у руководства "в любимчиках".
5. Подчеркнуть ее опыт, выразить свое восхищение ее работой и качеством ее выполнения.

Задания закрытого типа: 43444

№14 Возраст: 24–29. Пол: Ж. Род деятельности: преподаватель.

Когнитивный стиль: Быстрый/точный

Задания открытого типа

1. Замотивировать каждого, сказав, что это форма тим-билдинга и как важно очистить территорию и поддерживать порядок не только на своём рабочем столе, но и на территории всей организации. Это способствует повышению производительности и эмоциональному удовлетворению: чистая территория – это твоя заслуга, ты молодец. Отказ же от участия продемонстрирует начальству ваше пренебрежительное отношение к своей работе и незаинтересованность в организованном тим-билдинге.

2. Необходимо указать на то, как выгодно это платье подчеркивает те или иные черты женщины: стройнит, вытягивает силуэт, или цвет платья гармонирует с цветом её лица. Указать на исключительно натуральный состав ткани, никакой синтетики – отсюда и стоимость. Прямо при ней позвонить своему начальнику и спросить о возможной скидке: если она возьмет его сейчас, получит скидку в 10%

3. Пустить ответный слух – кто-то как-то сказал, что иногда руководитель в начале или в конце рабочего дня оглядывает рабочее пространство и смотрит, кто на своём рабочем месте, а кто ещё или уже нет, и дальше делает выводы о производительности этого сотрудника. Так как Ольга постоянно опаздывает, она могла этого не заметить и испугаться, что руководитель знает о её постоянных опозданиях. При таком раскладе она либо пусть этот слух дальше, либо вообще не будет больше это обсуждать.

4. Выделить положительные качества Андрея и указать на то, что это его ошибка – единичный случай, ошибаться может каждый и здесь привести несколько примеров не вовремя или неправильно заполненной документации (без указания имён). Эта ошибка не затмевает его высокую работоспособность и вклад, который он вносит в общее дело.

5. Предложить Ксении честный взаимобмен. Она поможет или даже выполнит моё задание, взамен я возьму несколько её задач на себя, и тогда каждый в срок сделает свою работу. Если она не сразу согласится, напомнить: если моё задание выполнить вовремя, то и она будет в плюсе и получит премию.

Задания закрытого типа: 42424

№15 Возраст: 24–29. Пол: Ж. Род деятельности: проджект-менеджер.

Когнитивный стиль: Быстрый/точный.

Задания открытого типа

1. Замотивирую всех, что субботник это классно. Расскажу факты об экологии, чтобы убедить, что надо прийти. Задачи вопросы, в какой среде здорово проводить время (п.с. все согласны, что в чистой).

2. Я бы узнала, какой повод для покупки. Узнала, была ли она у нас. Что ей важно в платье. Рассказала, что это платье именно то, что надо (Аргументы под ее ответы, но с приправой "конечно, это ваше решение")

3. Расскажу факты, что я тоже достойна и всегда честно выполняю работу. Сама не знаю, как так вышло, но мне повезло.

4. Мой друг тудяжка, расскажу начальнику, что он исправляет ошибки других и не говорит об этом. Перерабатывает. И не требует повышения зп. У него было плохое настроение, такое бывает с людьми.

5. Просто беру все в свои руки, узнаю инфу везде, не только у Ксении. К Ксении иду, когда уже все попробовала и начинают гореть сроки и сама не справляюсь.

Задания закрытого типа: 11434

№16 Возраст: 24–29. Пол: Ж. Род деятельности: студент.

Когнитивный стиль: Рефлексивный.

Задания открытого типа

1. Уважаемые коллеги, знаю, у всех куча своих дел в субботу, но для поддержания чистоты вокруг нас нужно уделить совсем немного времени, это займёт не более часа, если мы все дружно соберёмся, то времени затратится еще меньше. Не обязательно приходить рано утром, время давайте выберем сами.

2. Для начала я поинтересуюсь, что конкретно ее беспокоит, затем приводя аргументы в пользу ее прекрасной фигуры, что платье от известного бренда и оно очень редкое, да и цена сегодня очень низкая, с завтрашнего дня оно подорожает на 30%. Постараюсь убедить в том, что в этом платье она будет чувствовать себя будто на красной дорожке.

3. Объясню Ольге, что родственник не причем, так как он просил только за себя, а за меня не смог, так как ему самому намекнули, что путевок мало и пусть он выбирает, он сам едет в отпуск или вместо него поеду я, поэтому он естественно выбрал себя, а мне просто повезло.

4. Я напомню руководителю, что все допускают ошибки, многие постоянно их совершают, а он, почему то не замечает их (не называя конкретных имен). Да и вообще, ошибки формируют правильные действия в последующем, мы

не сможем запомнить/понять/ узнать как надо было, не совершив ее, из наших ошибок формируется наш жизненный путь и опыт.

5. Подойти к Ксении и сказать: «Ксения, мне сказали, что у Вас уже есть опыт с подобными заданиями, очень Вас прошу, помогите немного, дайте, пожалуйста, советы, а то я еще не делала подобное, а нужно уложиться в срок, да и мне сказали, что если я не уложусь в срок, все мы пострадаем.

Задания закрытого типа: 41244

№17

Возраст: 18–23. Пол: М. Род деятельности: курсант.

Когнитивный стиль: Импульсивный.

Задания открытого типа

1. Сказать, что за это будет вознаграждение.
2. Сделать скидку на товар и продать за ту же цену.
3. Сказать, что это случайность и мне просто повезло.
4. Привести примеры косяков недобросовестного работника.
5. Попросить помощи и в замен купить вкусняшек.

Задания закрытого типа: 42333

№18 Возраст: 24–29. Пол: Ж. Род деятельности: работник сферы услуг.

Когнитивный стиль: Импульсивный.

Задания открытого типа

1. Предложу после субботника вместе хорошо отдохнуть, большую часть отдыха организую сама.
2. Скажу, что данное платье очень редко на ком так замечательно сидит, так как данный модный бренд шьет изделия исключительно на модельные параметры фигуры. Поэтому данная модель платья отшивалась в ограниченном количестве и не рассчитана на "широкое потребление".
3. Скажу, что при выборе работников, кому достанется тур учитывались те показатели, которые у Ольги были ниже других.
4. Спрошу, почему до этого случая нас публично не ставили в известность об ошибках других коллег, о которых знают в коллективе? Предложу на будущее

разбирать ошибки всех сотрудников при всем коллективе, чтобы не допускать подобных ошибок у других в будущем. Укажу на то, что если бы ранее публично разбирали ошибки других коллег, возможно у Андрея не возникла бы его ошибка сейчас. Честно скажу, что есть шанс, что сама могу не справиться, а подводить весь отдел в виде лишения всех премии мне бы не хотелось.

5. Предложу взять часть дел Ксении на себя, чтобы у неё было время на помощь мне в этом крайне важном задании.

Задания закрытого типа: 41434

№19 Возраст: 18–23. Пол: Ж. Род деятельности: студентка.

Когнитивный стиль: Импульсивный.

Задания открытого типа

1. Начальство сказало, это важно, и для участвующих будет вознаграждение.
2. Такое платье очень подходит вашему стилю и обязательно должно оказаться в вашей коллекции.
3. Я не особо надеялась на эту поездку, у меня были другие планы на лето. Но очень приятно, что мою работу оценили и предоставили путевку.
4. Андрей выполняет порученные ему задания правильно в 90% случаев, просто не акцентирует на этом внимание ни начальства, ни коллектива, Из-за его скромности и отсутствия претензий никто не замечает его успешности. Некоторые же, наоборот, отвлекают внимание от своих промахов, чтобы не получить выговоров и решить проблему позже, иногда и с помощью других сотрудников, в том числе и Андрея.
5. Я помогу тебе с тем, что ты можешь делегировать мне, а ты подскажешь мне, как быстрее выполнить это задание. Так никто не останется в минусе, и отдел получит премию.

Задания закрытого типа: 13422

№20

Возраст: 18–23. Пол: Ж. Род деятельности: студент.

Когнитивный стиль: Импульсивный

Задания открытого типа

1. Скажу, что это на благо других людей, если сделать то, что от нас хотят, преподаватели или работодатели будут более снисходительно к нам и большой толпой это дело займёт немного времени.
2. Платье идеально сидит по фигуре и подходит к цвету глаз, плюс, оно будет долговечным и приятным в носке, ведь материалы, из которых оно сделано, очень качественные.
3. Поездка заслуженная, ведь я работаю, а не бездельничаю, планы выполнены, опозданий на работу нет, тем более я не думаю, что руководство не видит моего упорства, в отличие от твоей лени, которую даже слепой бы заметил.
4. Андрей ответственный человек, работы сданы вовремя, ошибки может допускать каждый, люди – не роботы, другие сотрудники, в том числе и я опускаем ошибки, так почему же Андрей не добросовестный?
5. Скажу ей отдать часть своих дел, с которыми я точно быстро справлюсь, а взамен она поможет мне сделать моё задание и сохранить премию для всего отдела, в том числе и для неё.

Задания закрытого типа: 41234

№21

Пол: Ж. Возраст: 30–40. Род деятельности: домохозяйка.

Когнитивный стиль: Рефлексивный.

Задания открытого типа

1. Кто со мной пойдет того накормлю пловом.
2. Таких платьев всего два: у жены президента и это.
3. Начальник сам знает, кому давать путевку.
4. И на старуху бывает проруха.
5. Ужин в ресторане.

Задания закрытого типа: 42424

№22 Возраст: 24–29. Пол: Ж. Род деятельности: учитель.

Когнитивный стиль: Медленный/неточный.

Задания открытого типа

1. Очень важно привести в порядок нашу территорию. Нужна ваша помощь.

2. Платье очень вам идёт, очень вам к лицу и фасон ваш.
3. Напомнить, что брала дополнительную работу и оставалась после рабочего дня.
4. У каждого из нас в период работы в компании были ошибки. Можно сделать урок с ошибок каждого в нашем коллективе. Это было бы полезно.
5. Совсем недавно на данной должности, не понятно, как выполнять данное задание. Наша премия зависит от выполнения работы.

Задания закрытого типа: 32434

№23 Пол: М. Возраст: 18–23. Род деятельности: Студент.

Когнитивный стиль: Быстрый/точный.

Задания открытого типа

1. Заверю каждого, что это сейчас модно. Если потянется один, за ним подтянутся и другие.
2. Я могу вас заверить, что лучше платья вы не найдёте. Это ограниченная коллекция, сегодня – завтра его может купить другой человек.
3. Я не виноват в том, что вы некачественно выполняете свою работу. Если бы вы приложили усилия, то обязательно получили бы поездку. Не разводите скандал на пустом месте, займитесь делом.
4. Посмотрите на его заслуги, за этот месяц он сделал больше работы, чем все вместе взятые сотрудники. Одна оплошность не может ставить его в один ряд с недобросовестными сотрудниками. Можете сделать рейтинг: каждый месяц высчитывать оплошности сотрудников, тогда вы увидите, кто недобросовестный на самом деле.
5. Мне поручили задание, но из-за нехватки опыта у меня нет возможности её сделать быстро. Знаю, что у вас тоже много работы, но я могу взять часть на себя. Поверьте, скорость выполнения моего задания крайне важна.

Задания закрытого типа: 42434

№24 Возраст: 24–29. Пол: Ж. Род деятельности: преподаватель.

Когнитивный стиль: Импульсивный.

Задания открытого типа

1. Дорогие коллеги! Мне было бы очень приятно, если бы Вы присоединились ко мне на предстоящем субботнике. Буду Вас очень признательна. После субботника с меня чай и огромный вкусный торт.
2. Вы не пожалеете, если купите это платье. Оно Вам очень к лицу. Вы будете самой красивой на светских мероприятиях!
3. Ольга, туры получили только те работники, которые усердно трудятся и не отличаются опозданиями.
4. Андрей не достоин того, чтобы его выделяли как недобросовестного работника. Андрей ведь целый год так хорошо работал! Единственная ошибка ничего не значит.
5. Ксения, у меня возникли проблемы при выполнении этого задания. Я знаю, что Вы дольше здесь проработали, у Вас гораздо больше опыта, чем у меня. Не могли бы Вы мне подсказать, как это делается? Это задание очень важно. Буду Вам очень признательна. Ваша помощь не пройдет даром.

Задания закрытого типа: 11424

№25 Возраст: 30–40. Пол: Ж. Род деятельности: музыкант.

Когнитивный стиль: Импульсивный.

Задания открытого типа

1. Дорогие коллеги, предлагаю пообщаться и потрудиться в неформальной обстановке на свежем воздухе. Данное мероприятие направлено на укрепление взаимоотношений в нашем коллективе.
2. Данная модель эксклюзивна и она прекрасно подчеркнёт ваши достоинства.
3. Я вообще не была в курсе, что в наше время профсоюз ещё выдает такие льготы.
4. Я бы хотела предложить одинаковое задание для всех работников (будучи уверенной в том, что Андрей прекрасно его выполнит), давая тем самым руководителю увидеть кто и как с ним справится в равных условиях.
5. Я бы отметила опыт и знания Ксении, которые помогут нашей компании развиваться дальше, если мы вместе выполним задание

Задания закрытого типа: 13234

№26 Возраст: 24–29. Пол: Ж. Род деятельности: менеджер.

Когнитивный стиль: Быстрый/точный.

Задания открытого типа

1. Коллеги, я понимаю, что у каждого из вас свои планы на выходные, но ситуация такова, что мы не можем больше откладывать. Скоро нагрянет проверка, а мы не хотим ударить в грязь лицом, верно? К тому же, никто, кроме нас, порядок не наведёт – компании, как мы все знаем, вечно бюджета не хватает. Давайте поможем друг другу сберечь нервные клетки. Несколько часов – и все спокойны!

2. Добрый день! Вижу, что Вы всё ещё сомневаетесь в своём выборе. Давайте примерим платье ещё раз и подумаем, чего ему не хватает. Всегда можно выбрать альтернативу, но я уверена, что смогу развеять все Ваши сомнения касательно этой позиции.

3. Оль, какое твоё дело? Я могла выиграть путёвку в лотерею, получить в подарок от президента или родственника за красивые глаза, а могла заработать. Завидуешь – завидуй молча.

4. Коллеги, нужно понимать, что все мы люди, от ошибок не застрахованы. Каждый из нас однажды их совершал, это совершенно естественно. Давайте сосредоточимся на их разборе, чтобы впредь не повторять, а не на обвинениях друг друга. Возможно, рабочий процесс можно как-то оптимизировать.

5. Ксюша, я очень не хочу отвлекать тебя, но дело галактической важности. Нам хорошо заплатят в этом месяце, если задача будет выполнена в срок. Подскажи, пожалуйста, как я могу сделать вот эту часть? Может, у тебя есть какие-то наработки? Мне достаточно один раз посмотреть, чтобы разобраться. Пожалуйста!

Задания закрытого типа: 44334

№27 Возраст: 24–29. Пол: Ж. Род деятельности: менеджер.

Когнитивный стиль: Рефлексивный.

Задания открытого типа

1. Совместить субботник с последующим пикником. Мотивировать людей вознаграждением в виде еды.
2. Уникальный товар, который выделит Вас из толпы. Высокое качество и выгодное вложение.
3. Сказала б что туры распределяет руководитель, а профсоюз просто информирует. И если руководитель меня выбрал, значит это уже говорит о том что я ценный работник.
4. Товарищ руководитель, а чем Андрей заслужил такого повышенного внимания к своей ошибке? Давайте поставим в пример всех, кто недобросовестно выполнял поручения?!
5. Попросить помочь напрямую, взамен пообещать помогать/прикрывать в дальнейшем.

Задания закрытого типа: 11224

№28 Возраст: 24–29. Пол: Ж. Род деятельности: медицинский регистратор.

Когнитивный стиль: Импульсивный

Задания открытого типа

1. Давайте попробуем сделать территорию лучше для нас самих. Ведь будет приятнее ходить по убранной территории.
2. Давайте примером платье. Посмотрите, как оно подчёркивает достоинства Вашей фигуры.
3. Распределением туров занимается руководство. Согласно регламенту фирмы, тур получает только тот работник, у которого вся работа выполнена во время.
4. Да, Андрей ошибся, но посмотрите как он выполняет работу в целом. В нашей фирме не все и не всегда умеют хорошо работать, например Виталий тоже ошибается.
5. Ксения, помоги мне пожалуйста с этим делом, я совсем не понимаю, как сдать всё в срок. А я помогу с твоими задачами. Вместе справиться будет легче и быстрее.

Задания закрытого типа: 11444

№29 Возраст: 24–29. Пол: Ж. Род деятельности: студент.

Когнитивный стиль: Рефлексивный.

Задания открытого типа

1. Друзья, предлагаю собраться вместе и поучаствовать в субботнике. Я постараюсь сделать так, чтобы мы смогли лучше узнать друга друга и стать более дружным коллективом! Не воспринимайте это как работу, пусть это будет весёлое времяпрепровождение!
2. Здравствуйте! Что Вас смутило в этом платье? На мой взгляд, оно прекрасно вписывается в Ваш стиль и подчёркивает Вашу элегантность.
3. Дорогая Ольга, я не обладаю информацией, каким образом были распределены путёвки. Все вопросы и претензии в профсоюз.
4. Уважаемый руководитель, все мы люди и совершаем ошибки, но не стоит отчитывать Андрея, не похвалив его за достижения. И я прошу о таком отношении ко всему коллективу.
5. Ксюша, мне очень нужна твоя помощь с этим заданием. От скорости его выполнения зависит премия всего отдела, а я боюсь, что не успею справиться с ним вовремя из-за неопытности.

Задания закрытого типа: 44444

№30 Возраст: 24–29. Пол: Ж. Род деятельности: преподаватель.

Когнитивный стиль: Импульсивный.

Задания открытого типа

1. Товарищи, предлагаю активный и полезный вид отдыха! Наведём на нашей планете чистоту, а потом хорошенько это отпразднуем пиццей и шампанской. Если не сможете присутствовать, то ничего страшного. Нам больше достанется).
2. Такое платье, как вы понимаете, эксклюзивное. В наше время такого качества ждать и не приходится. Тем более, вам оно идёт.
3. Проще проигнорировать.
4. Подметить важность сотрудника и что замечание не вполне справедливо.
5. Буду убеждать клумбой цветов и ванной шампанского.

Задания закрытого типа: 33444

№31 Возраст: 18–23. Пол: М. Род деятельности: курсант.

Когнитивный стиль: Медленный/неточный.

Задания открытого типа

1. Привлечь внимание путём смены деятельности, то есть после проведения субботника вместе с коллективом в кино, кафе и т.д.
2. Скажу покупательнице, что ей платье очень идёт и она в нём шикарно выглядит.
3. Я ей покажу перевыполненный план работы за месяц.
4. Скажу то, что Андрей переволновался перед заполнением документов.
5. Скажу то, что после выполнения работы будет премия.

Задания закрытого типа: 21411

№32 Возраст: 18–23. Пол: М. Род деятельности: курсант.

Когнитивный стиль: Быстрый/точный

Задания открытого типа

1. Учитывая, что коллектив недружный за просто так на субботник никто не пойдёт, следовательно, нужно либо создать искусственную выгоду для всех участников субботника. Можно предложить денежное вознаграждение всем участникам, либо устроить пикник, но так как скрытая цель «заработать», значит, расходы на вознаграждение не должны превышать полученную сумму.
2. Люди так называемого «высокого статуса» часто хотят чем-то выделиться по сравнению со своими друзьями. Можно обмануть покупательницу, сказав, что это платье только что хотела купить другая девушка, но у нее с собой не оказалось денег и она пошла, например, в машину за банковской картой. Эта новость создаст в голове у покупательницы чувство конкуренции и ей захочется его купить, чтобы оказаться победителем в этом несуществующем соревновании.
3. Не вижу смысла убеждать сплетницу в чем-то. Если все знают что она сплетница, то чтобы ты ей не сказал она все равно может вкинуть ложную информацию.

4. Попросить руководство провести внезапную проверку работы, на которой станет видно, кто как работает.

5. Предложить Ксении сделать за нее задачи, которые поставили ей взамен ее помощи мне.

Задания закрытого типа: 23234

№33 Возраст: 24–29. Пол: Ж. Род деятельности: учитель.

Когнитивный стиль: Рефлексивный

Задания открытого типа

1. Скажу, что никто кроме нас этого не сделает, а сделать нужно.
2. Скажу, что платье очень ей идет и она не пожалеет о своем выборе.
3. Скажу, что распределение туров зависело только от руководителя, значит, он так посчитал нужным.
4. Напомню руководителю о достижениях Андрея, скажу, что он самый ответственный и добросовестный работник из всех, это его первая ошибка в отличие от других.
5. Скажу Ксении, что задание ответственное, я боюсь ошибиться, а от него зависит премия всего отдела.

Задания закрытого типа: 11444

№34 Возраст: 18–23. Пол: М. Род деятельности: курсант.

Когнитивный стиль: Импульсивный.

Задания открытого типа

1. Скажу что руководство поручило мне собрать их всех, кто откажется лишат премий, (найдут для этого причину), а мне сказали сделать все это секретно.
2. Это наше самое лучшее платье, лимитированная коллекция, вам оно очень идет.
3. Я примерно работал, пока она опаздывала и не выполняла работу в срок, думаю смогу это ей объяснить
4. Андрей за все время не допускал ошибок, эта чистая случайность, проблема не в нем.

5. Предложу компромисс, что бы она сделала часть моей работы, пока я делаю ее часть, объясню, что от моей зависит премия отдела.

Задания закрытого типа: 21224

№35 Возраст: 24–29. Пол: Ж. Род деятельности: менеджер.

Когнитивный стиль: Быстрый/точный.

Задания открытого типа

1. Вместе мы можем сделать город лучше. Давайте будем жить в чистоте.
2. Это платье вам очень идёт, мужчины не смогут оторвать от вас взгляда.
3. Я качественно всегда выполняю свою работу, выкладываюсь на все 100, сдаю все во время и никогда не опаздываю.
4. Андрей первый раз допустил ошибку, а вы его уже ставите в пример как плохо сотрудника. Хотя у нас есть ребята, которые на постоянной основе допускают ошибки и не ответственно относятся к своей работе.
5. Помоги мне сделать задание, которое мне поручили, а я помогу сделать все твои задачи.

Задания закрытого типа: 13434

№36 Возраст: 18–23. Пол: М. Род деятельности: курсант.

Когнитивный стиль: Быстрый/точный.

Задания открытого типа

1. Позвать всех на субботник под видом сбора начальства и сказать всем, что после этого дадут всем выходной в любой день.
2. Я бы сказал, что это платье сидит очень красиво и элегантно и если бы была моя воля, я бы сразу женился на ней без раздумий.
3. Ольге я бы сказал, что поездку я получил за благотворительность и решили меня поблагодарить.
4. Начальника нужно было бы вызвать на беседу и объяснить ему, что он уже очень показательно помогает своим друзьям, которые любую работу выполняют с ошибкой, а хороших работников пытается выставить на 2 план.
5. Ксения, мне нужна твоя помощь, я только начал обживаться на новом рабочем месте и не сильно разбираюсь как сделать эту работу, сможешь помочь мне

сделать работу, я в долгу не останусь и в любой момент смогу тебе помочь, потому что если я ее не сделаю, то я останусь без денег и не смогу оплатить квартиру.

Задания закрытого типа: 41344

№37 Возраст: 24–29. Пол: Ж. Род деятельности: преподаватель.

Когнитивный стиль: Быстрый/точный.

Задания открытого типа

1. Я скажу, что за это они получают отгул или иное поощрение от начальства.
2. Я бы сказала, что это платье подчеркивает сильные стороны ее фигуры и идеально подходит ей по цвету.
3. Я бы сказала, что распределение туров было случайным и проводилась лотерея.
4. Я бы сказала, что каждый допускает ошибки и на это стоит делать скидку, так как мы все люди.
5. Я бы договорилась сделать часть её работы и помочь ей с некоторыми делами, с которыми она не справляется.

Задания закрытого типа: 24444

№38 Возраст: 24–29. Пол: Ж. Род деятельности: преподаватель.

Когнитивный стиль: Импульсивный.

Задания открытого типа

1. Коллеги, явка на субботник обязательна, это приказ ректора.
2. Это платье всем нравится, но редко садится по фигуре, а на вас... ну очень хорошо! И ткань качественная, сейчас в Россию уже не возят такую.
3. Я просто на работу вовремя прихожу, в отличие от некоторых, Олечка.
4. Это человеческий фактор, Степан Валерьянович, у Андрея это впервые за все 5 лет работы.
5. Ксюш, может, посмотришь мою задачу? Я могу тебе помочь собрать кампании, я такое делала миллион раз.

Задания закрытого типа: 21444

№39

Возраст: 24–29. Пол: М. Род деятельности: студент, преподаватель.

Когнитивный стиль: Рефлексивный.

Задания открытого типа

1. Сделать акцент на том, что данный субботник сплотит коллектив. И думаю, что коллег можно будет смотивировать денежным поощрением.
2. Во-первых, сказать о том, что платье ей очень идет. Во-вторых, сделать скидочку.
3. Убедить Ольгу в том, что ты делаешь работу лучше нее, подтвердить это планом работы.
4. Сделать акцент на том, что работа всегда делается отлично.
5. Сделать акцент на Ксении, о том какой она важный работник. Что без нее работа встанет и не выполнится.

Задания закрытого типа: 41344

№40 Возраст: 24–29. Пол: Ж. Род деятельности: переводчик, преподаватель.

Когнитивный стиль: Медленный/неточный.

Задания открытого типа

1. Уважаемые коллеги! По указанию руководителя нашей фирмы мы обязаны принять участие в субботнике, который пройдет в ближайшие выходные. Предстоит уборка территории вокруг нашего здания. Явка обязательна! Если Вы вдруг не сможете принять участие в данном мероприятии, необходимо предоставить документальное подтверждение для причин Вашего отсутствия в указанные дни (медицинская справка, билеты на поезд или самолёт, иные документы – рассматриваются в индивидуальном порядке).
2. Это платье будто сшито именно для Вас. Оно на Вас прекрасно сидит! И посмотрите на качество – это натуральный жаккард, Вы сможете носить его ещё очень долго. К тому же, такой фасон – это классика.
3. Ольга, на самом деле, тот недавний огромный и срочный заказ, видимо, мне реально помог. Это было, конечно, очень тяжело и неожиданно, но это работа, и я не могла от неё отказаться. Несмотря на то, что мне не удалось выспаться пару ночей, я рада, что заказ удалось сдать в срок. Теперь на пляже отосплюсь :)

4. Уважаемый Николай Сергеевич, позвольте не согласиться с Вами. Как коллега Андрея, хотела бы обратить Ваше внимание на то, что ошибка, про которую сейчас идёт речь, – не такая критичная и легко исправимая. Несомненно, ошибки никогда не совершаются вовремя, однако именно эту достаточно легко решить! Если потребуется, я лично могу этим заняться. Нет никаких сомнений, что и Отдел качества, и Вы лично тщательно следите за выполнением всех требований. Но в недавнее время я стала замечать всё больше ошибок со стороны других коллег, например, Виталий должен был проследить за выполнением срочного заказа, однако это не было сделано, в связи с чем заказчик отказался с нами работать. Не хотелось бы терять такого ценного клиента. Возможно, мы могли бы написать ему письмо с извинениями и предложением о скидках на будущие заказы?

5. Ксения, извините, пожалуйста, за беспокойство, мне очень неловко Вас отвлекать, я знаю, как Вы сейчас заняты, но мне нужна Ваша помощь. Не могли бы Вы, пожалуйста, помочь мне с этим срочным заданием? Если я чем-то смогу помочь Вам, я могу взять часть работы у Вас, если Вы мне что-то сможете доверить. Вы бы меня очень выручили, потому что мне, правда, пока не хватает опыта для выполнения этой задачи.

Задания закрытого типа: 21424

№41 Возраст: 30–40. Пол: Ж. Род деятельности: преподаватель.

Когнитивный стиль: Рефлексивный.

Задания открытого типа

1. По поручению руководства мы должны провести субботник! Явка обязательна.
2. У вас прекрасный вкус. Я уже вижу, как вы шикарны в этом платье. Вам его обязательно стоит померить. Это ни к чему не обязывает, но я уверена, что надев его, вы влюбитесь и не захотите уже его снимать. Оно создано именно для вас!
3. Для меня это было так неожиданно. Я вообще первый раз слышу, что у нас на работе можно получить счастливый билет. Вот увидишь, и тебе когда-нибудь повезет.

4. Вы несправедливы к Андрею. Каждый человек имеет право на ошибку. У него гораздо больше достоинств. Он серьезный, ответственный, исполнительный. Он ценный сотрудник, присмотритесь к нему, не делайте поспешных выводов.

5. Ксения, мне очень нужна твоя помощь. Ты такая опытная, умная, без тебя никак. Давай договоримся, ты мне поможешь выполнить очень важное поручение, от которого зависит будущее фирмы, а я потом помогу тебе с твоими делами!

Задания закрытого типа: 41444

№42 Возраст: 30–40. Пол: Ж. Род деятельности: психолог.

Когнитивный стиль: Рефлексивный.

Задания открытого типа

1. Мотивировать тем, что приятно работать или жить в чистой среде, что мусор будет сдан в переработку, что это сплотит коллектив. Что тот, кто первый хорошо очистит свою часть территории, будет поощрен 10% суммы или предложить устроить чаепитие/шашлыки вскладчину.

2. Что платье идеально подчеркивает ее чувство стиля, что поможет добиваться ее целей, что вложенные в него средства оправданы и принесут более яркие эмоции, чем более простые наряды.

3. Игнорировать намеки, отшучиваться, с Ольгой в поездке подружиться за счет совместного досуга.

4. Привела бы примеры профессиональных заслуг Андрея, сместила бы фокус руководителя и коллег на его таланты и положительные стороны. Указала бы на то, что ошибка допущена единожды. Привела бы примеры ошибок именно в русле рабочего процесса, но абстрактно, без перехода на личности, без перечисления имен.

5. Предложу разделить с ней объем ее работы, помочь всеми силами ей и разгрузить ее, после того как вместе быстро выполним задание от которого выиграют все в т.ч. Ксения. Буду мотивировать тем, что от этого зависит премия всех, в том я числе Ксении.

Задания закрытого типа: 44444

№43 Возраст: 24–29. Пол: Ж. Род деятельности: преподаватель.

Когнитивный стиль: Рефлексивный.

Задания открытого типа

1. На этом субботнике вас ждёт сюрприз, вам понравится. А помимо этого вы принесёте пользу себе и окружающим, ведь нам самим жить в чистоте в ухоженном городе.
2. Я никогда ещё не видела, чтобы платье ТАК подчеркивала цвет глаз. Вы великолепно выглядите, взгляд не оторвать!
3. В этом месяце я провела времени на работе больше, чем дома, провела 12 семинаров и завершила 3 проекта. По-моему, этот тур, хоть я и очевидно заслужила его усердной работой, я тупо просплю.
4. Виктор Николаич, а вы помните, сколько раз благодаря Андрею мы спаслись? А вот я помню...
5. Ксения, я в таком замешательстве. От моей работы зависит премия всех, я себе не прощу, если из-за меня все ее лишатся... я понятия не имею, как мне быть, разве возможно выполнить такой объём работы в столь краткие сроки?.. я так хотела бы сделать все хорошо и вовремя, знать бы как. Я ведь совсем недавно начала работать. Как же это трудно.

Задания закрытого типа: 42434

№44 Возраст: 24–29. Пол: Ж. Род деятельности: руководитель.

Когнитивный стиль: Рефлексивный.

Задания открытого типа

1. Субботник поможет сплотиться и наладить отношения в коллективе. К тому же мы боремся за благое дело – стараемся очистить наш любимый город. Вы бы хотели, чтобы ваши дети жили в цветущем и красивом месте, верно? Человек должен не только брать у природы, но и отдавать. Так пусть это будет не мусор!
2. Данное платье – просто мастхэв в вашем гардеробе! На любом мероприятии вы будете однозначно звездой. К тому же, оно отлично сочетается с различными аксессуарами и обувью, вы даже сможете легко носить его в офис. Оно замечательно будет смотреться как с каблуками, так и с кедами. Посмотрите,

какая ткань! Целый день вы будете комфортно себя ощущать! Примерьте и убедитесь, что оно отлично подчеркнет вашу фигуру.

3. Ольга, я совершенно не при чем в этом вопросе. Меньше обращайтесь внимания на то, о чем судачат, это далеко не всегда является действительностью. Вы как никто должны знать, что я ответственный работник, прихожу всегда вовремя и даже остаюсь сверхурочно, в том числе помогаю исправлять ваши недочеты. Попробуйте работать усерднее и тоже получите в следующий раз путевку

4. Андрей на самом деле очень ответственный и компетентный работник. У нас у всех временами бывают ошибки, мы же не роботы в конце концов. Вам стоит обратить внимание на его предыдущие результаты и Вы поймете, что подобное случилось впервые. К тому же, его ошибка не фатальна, у нас были и похуже ситуации, которые возникали не по вине Андрея.

5. Ксения, не могли бы вы мне помочь разобраться в одном вопросе? Мне очень не хотелось бы довести дело до дедлайна. Если не выполнить задание в срок, то отдел лишат премии. Проконсультируйте меня, пожалуйста, и укажите ошибки, которые нужно исправить.

Задания закрытого типа: 11424

№45 Возраст: 24–29. Пол: М. Род деятельности: курсант.

Когнитивный стиль: Рефлексивный.

Задания открытого типа

1. Прочитаю лекторий на тему как важно поддерживать чистоту окружающей среды. Так же скажу что начальник будет присутствовать на субботнике и по отсутствующим сделает определенные выводы.

2. Деньги это лишь бумажки, а живёшь один раз. Всех денег не заработаешь и в могилу их не заберёшь. Ни в чём себе не отказывай.

3. Сказал бы этой Ольге, что не стоит ей совать свой нос не в свои дела. Лучше бы не тратила время на сплетни а занималась своими задачами.

4. Человек в праве ошибаться, на то он и человек. Руководитель должен с холодным сердцем подходить к работе. И более тщательно проверять все работы и не слушать никого. Доверяй но проверяй.

5. Цветы, Шампанское, Конфеты и сладкие речи.

Задания закрытого типа: 11424

№46 Возраст: 18–23. Пол: Ж. Род деятельности: студент.

Когнитивный стиль: Быстрый/точный.

Задания открытого типа

1. Скажу, что цель субботника – облагородить пространство пространства, в котором мы живем, будут квизы, игры, шведский стол, а вечером фуршет. Но сделала бы я это только за огромные деньги или если бы была большая нужда в деньгах, я против отнимания зп у людей, которые выполняют такую работу исходя из своей профессии, и против бесплатного труда.

2. Скажу, что платье идеально подчеркивает ее достоинства (грудь, талию или бедра), скрывает лишнее (недостатки), что качество платья и его посадка делают из нее богиню и что редко когда можно найти такую вещь, которая будет дополнять и украшать ее.

3. Скажу, что я выполняю работу качество и соблюдаю дедлайны, в отличие от людей, которым нечем заняться кроме, как искать причины лезть в чужую жизнь.

4. Скажу, что совершать ошибки – это нормально, на ошибках учатся, и что ошибок не делает тот, кто вообще ничего не делает, либо кто всегда все делает плохо, а у коллеги это случилось впервые, и он запомнит этот урок, но это не повод списывать его со счетов.

5. Так и скажу, что у меня еще недостаточно опыта для выполнения этого задания, и я не все понимаю, как правильно сделать, что нужен совет опытного сотрудника, чтобы весь отдел смог получить дополнительные деньги.

Задания закрытого типа: 41434

№47 Возраст: 30–40. Пол: Ж. Род деятельности: библиотекарь.

Когнитивный стиль: Рефлексивный.

Задания открытого типа

1. К нам приезжает начальство из Москвы. Нужно, чтобы к его приезду на территории был порядок

2. Платья этого бренда редко появляются в магазинах. Если Вы его купите, то можете быть уверены, что в нашем городе Вы будете единственной, кто носит такое платье.

3. Я думаю, что при распределении туров выбирали тех, кто хорошо работает. Я, как все знают, всегда выполняю свою работу в срок и добросовестно. Поэтому я считаю, что тур мне достался заслуженно.

4. Думаю, что Вам нужно проверить выполнение других заданий, которые выполнял Андрей, а также другие сотрудники. Тогда Вы увидите, кто и какие ошибки допускает. Если человек ошибся впервые, то не стоит его сразу обвинять в недобросовестности.

5. Мне очень нужна твоя помощь с важным заданием. Я знаю, что у тебя много своей работы, но для отдела это крайне важно, а я чувствую, что мне пока не хватает опыта. Взамен я могу помочь тебе с твоей работой. Например, выполнить какую-то предварительную подготовку или что-то проверить.

Задания закрытого типа: 42434

№48 Возраст: 18–23. Пол: М. Род деятельности: курсант.

Когнитивный стиль: Рефлексивный.

Задания открытого типа

1. Объясню для чего это нужно, постараюсь заинтересовать и расскажу в чем будет выгода для них.

2. Сделать парочку комплиментов насчет этого платья, сказать, что это платье уникально и что в других магазинах это платье стоит дороже.

3. Во-первых, вести себя максимально спокойно. Во-вторых, привести железные аргументы своей качественной работы. Главное ни в коем случае не огрызаться, указывая на её недостатки.

4. Попросить начальство тщательно понаблюдать за работой друга. Ну и указывать на ошибки других при каждом удобном случае.

5. Надавить на жалость, предложить ей сделать за неё её работу, чтобы она взамен сделала мою.

Задания закрытого типа: 21413

№49 Возраст: 18–23. Пол: М. Род деятельности: курсант.

Когнитивный стиль: Импульсивный.

Задания открытого типа

1. Представить ситуацию как отличный способ провести время. При наличии возражений со стороны коллектива ссылаться на старших начальников.
2. Подчеркнуть уникальность этого платья, далее убеждать её в том, что именно в нем она раскрывается лучше всего.
3. Приврать свои достижения, свои усилия для получения путевки. При упоминании родственника отрицать его участие.
4. Отметить его сильные стороны. Привести убедительные примеры.
5. Показать свою беспомощность в этом вопросе. По возможности взять на себя часть работы.

Задания закрытого типа 21123

№50 Возраст: 30–40. Пол: Ж. Род деятельности: преподаватель.

Когнитивный стиль: Рефлексивный

Задания открытого типа

1. Предложу провести после субботника чаепитие, принесу выпивку и вкусняшки
2. Спросила бы, что смущает покупательницу во внешнем виде платья, и отталкивалась бы от этого.
3. Сделала бы честные глаза и сказала "ничего не знаю, просто выбрали, может быть, за такой-то показатель? Давайте я все это выясню"
4. И что, все совершают ошибки (здесь привести примеры), одна ошибка не значит, что человек является недобросовестным сотрудником
5. Так и сказала бы, что если работа не будет сделана – всем будет хуже. Взяла бы на себя часть работы Ксении (попроще), чтобы у нее хватило времени.

Задания закрытого типа: 44244

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Таблица 1. Распределение закрытых ответов,
скоррелированных с МКС, в соотношении с КС

РЕФЛЕКТИВНЫЕ			
№ Ии	Шифр Ии	Ответы, соотнесенные с МКС	Доминирующий МКС
1	13	5 ИР	ИР МКС
2	29	5 ИР	ИР МКС
3	42	5 ИР	ИР МКС
4	2	4 ИР/ 1 (ЭД/ИР)	ИР МКС
5	3	4 ИР/ 1 (ЭД/ИР)	ИР МКС
6	39	4 ИР/ 1 (ЭД/ИР)	ИР МКС
7	41	4 ИР/ 1 (ЭД/ИР)	ИР МКС
8	1	4 ИР/ 1 ЭД	ИР МКС
9	43	4 ИР / 1 ЭД	ИР МКС
10	47	4 ИР / 1 ЭД	ИР МКС
11	50	4 ИР / 1 ЭД	ИР МКС
12	16	3 ИР/ 1 (ЭД/ИР) /1 ЭД	ИР МКС
13	33	3 ИР/ 1 (ЭД/ИР) /1 ЭД	ИР МКС
14	21	3 ИР / 2 ЭД	ИР МКС
15	44	2 ИР/ 1 (ЭД/ИР) /2 ЭД	не опр.
16	45	2 ИР/ 1 (ЭД/ИР) /2 ЭД	не опр.
17	48	2 ИР/ 1 (ЭД/ИР) /2 ЭД	не опр.
18	11	1 ИР/ 1 (ЭД/ИР) /3 ЭД	ЭД МКС
19	27	1 ИР/ 1 (ЭД/ИР) /3 ЭД	ЭД МКС
Общее количество		Всего 19 Ии. 64 ИР + 11 (ЭД/ИР) + 20 ЭД = 95 ответов	
ИМПУЛЬСИВНЫЕ			
№ Ии	Шифр Ии	Ответы, соотнесенные с МКС	Доминирующий МКС
20	19	3 ЭД/ 2 ИР	ЭД МКС
21	34	3 ЭД/1(ЭД/ИР)/1 ИР	ЭД МКС
22	49	3 ЭД/1(ЭД/ИР)/1 ИР	ЭД МКС
23	25	2 ЭД/ 3 ИР	ИР МКС
24	24	2 ЭД/1(ЭД/ИР)/2 ИР	не опр.
25	12	1 ЭД/1(ЭД/ИР)/3 ИР	ИР МКС
26	20	1 ЭД/1(ЭД/ИР)/3 ИР	ИР МКС
27	28	1 ЭД/1(ЭД/ИР)/3 ИР	ИР МКС
28	38	1 ЭД/1(ЭД/ИР)/3 ИР	ИР МКС
29	17	1 ЭД/ 4 ИР	ИР МКС
30	18	1(ЭД/ИР)/ 4 ИР	ИР МКС
31	30	5 ИР	ИР МКС
Общее количество		Всего 12 Ии. 18 ЭД + 8 (ЭД/ИР) + 34 ИР = 60 ответов	
ДИФFUЗНАЯ ЗОНА (БЫСТРЫЕ/ ТОЧНЫЕ)			
№ Ии	Шифр Ии	Ответы, соотнесенные с МКС	Доминирующий МКС
32	8	3 ЭД/ 2 ИР	ЭД МКС
33	7	2 ЭД/1(ЭД/ИР)/2 ИР	не опр.
34	5	2 ЭД/ 3 ИР	ИР МКС
35	14	2 ЭД/ 3 ИР	ИР МКС
36	32	2 ЭД/ 3 ИР	ИР МКС
37	10	1 ЭД/1(ЭД/ИР)/3 ИР	ИР МКС

38	15	1 ЭД/1(ЭД/ИР)/3 ИР	ИР МКС
39	6	1 ЭД/ 4 ИР	ИР МКС
40	23	1 ЭД/ 4 ИР	ИР МКС
41	35	1 ЭД/ 4 ИР	ИР МКС
42	37	1 ЭД/ 4 ИР	ИР МКС
43	36	1 (ЭД/ИР)/4 ИР	ИР МКС
44	46	1 (ЭД/ИР)/4 ИР	ИР МКС
45	26	5 ИР	ИР МКС
Общее количество		Всего 14 Ии. 17 ЭД + 5 (ЭД/ИР) + 48 ИР = 70 ответов	
ДИФФУЗНАЯ ЗОНА (МЕДЛЕННЫЕ/ НЕТОЧНЫЕ)			
№ Ии	Шифр Ии	Ответы, соотнесенные с МКС	Доминирующий МКС
46	22	4 ИР / 1 ЭД	ИР МКС
47	4	3 ИР/1(ЭД/ИР)/1 ЭД	ИР МКС
48	9	2 ИР/1(ЭД/ИР)/2 ЭД	не опр.
49	40	2 ИР/1(ЭД/ИР)/2 ЭД	не опр.
50	31	1 ИР/1(ЭД/ИР)/3 ЭД	ЭД МКС
Общее количество		Всего 5 Ии. 12 ИР + 4 (ЭД/ИР) + 9 ЭД = 25 ответов	

Таблица 2. Распределение открытых ответов,
скоррелированных с МКС, в соотношении с КС

РЕФЛЕКТИВНЫЕ			
№ Ии.	ШИФР Ии.	Количество ответов, соотнесенных с МКС	Доминирующий МКС
1	1	5 ИР	ИР МКС
2	16	4 ИР/ 1 ЭД	ИР МКС
3	21	4 ИР/ 1 НЕ	ИР МКС
4	29	4 ИР/1 (ЭД/ИР)	ИР МКС
5	39	4 ИР/ 1 (ЭД/ИР)	ИР МКС
6	42	3 ИР/ 1 (ЭД/ИР)/ 1 НЕ	ИР МКС
7	13	3 ИР/ 2 ЭД	ИР МКС
8	33	3 ИР/ 2 ЭД	ИР МКС
9	50	3 ИР/ 2 (ЭД/ИР)	ИР МКС
10	3	3 ИР/ 1 ЭД/ 1 НЕ	ИР МКС
11	11	3 ИР/ 1 ЭД/ 1 НЕ	ИР МКС
12	48	3 ИР/ 1 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)	ИР МКС
13	41	2 ИР/ 3 ЭД	ЭД МКС
14	43	2 ИР/ 3 ЭД	ЭД МКС
15	47	2 ИР/ 3 ЭД	ЭД МКС
16	27	2 ИР/ 1 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)/1 НЕ	ИР МКС
17	2	1 ИР/ 2 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)/ 1НЕ	ЭД МКС
18	45	3 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)/ 1 НЕ	ЭД МКС
19	44	5 ЭД	ЭД МКС
Общее количество		ВСЕГО 19 Ии. 51 ИР + 28 ЭД + 9 (ЭД/ИР) + 7 НЕ = 95 ответов	
ИМПУЛЬСИВНЫЕ			
20	28	4 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)	ЭД МКС
21	19	3 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)/ 1 НЕ	ЭД МКС
22	30	2 ЭД/ 1 ИР/ 1 (ЭД/ИР)/ 1 НЕ	ЭД МКС
23	20	3 ЭД/ 2 ИР	ЭД МКС
24	34	3 ЭД/ 2 ИР	ЭД МКС
25	12	2 ЭД/ 2 ИР/ 1 (ЭД/ИР)	не определено

26	24	2 ЭД/ 1 ИР/ 2 (ЭД/ИР)	не определено
27	38	2 ЭД/ 2 ИР/ 1 (ЭД/ИР)	не определено
28	49	2 ЭД/ 3 ИР	ИР МКС
29	17	1 ЭД/ 3 ИР/ 1 НЕ	ИР МКС
30	18	1 ЭД/ 4 ИР	ИР МКС
31	25	1 ЭД/ 2 ИР/ 2 НЕ	ИР МКС
Общее количество		ВСЕГО 12 Ии. 26 ЭД + 22 ИР + 7 (ЭД/ИР) + 5 НЕ = 60 ответов	
ДИФфузная зона (БЫСТРЫЕ/ ТОЧНЫЕ)			
32	26	5 ЭД	ЭД МКС
33	35	3 ЭД/ 1 ИР/ 1 НЕ	ЭД МКС
34	5	2 ЭД/ 2 ИР/ 1 НЕ	не определено
35	7	2 ЭД/ 2 ИР/ 1 (ЭД/ИР)	не определено
36	8	2 ЭД/ 2 ИР/ 1 (ЭД/ИР)	не определено
37	10	2 ЭД/ 1 ИР/ 2 (ЭД/ИР)	не определено
38	15	2 ЭД/ 2 ИР/ 1 НЕ	не определено
39	23	2 ЭД/ 2 ИР/ 1 (ЭД/ИР)	не определено
40	6	2 ЭД/ 3 ИР	ИР МКС
41	36	2 ЭД/ 3 ИР	ИР МКС
42	46	2 ЭД/ 3 ИР	ИР МКС
43	14	1 ЭД/ 2 ИР/ 2 (ЭД/ИР)	ИР МКС
44	32	1 ЭД/ 2 ИР/ 2 НЕ	ИР МКС
45	37	5 ИР	ИР МКС
Общее количество		ВСЕГО 14 Ии. 28 ЭД + 30 ИР + 7 (ЭД/ИР) + 5 НЕ = 70 ответов	
ДИФфузная зона (МЕДЛЕННЫЕ/ НЕТОЧНЫЕ)			
46	31	ИР МКС	46
47	22	ИР МКС	47
48	4	ИР МКС	48
49	40	ИР МКС	49
50	9	не определено	50
Общее количество		ВСЕГО 5 Ии. 16 ИР + 6 ЭД + 1 (ЭД/ИР) + 2 НЕ = 25 ответов	

Таблица 3. Распределение открытых и закрытых ответов, скоррелированных с МКС, в соотношении с КС

РЕФЛЕКТИВНЫЕ			
№ Ии.	ШИФР Ии.	Совокупность открытых и закрытых ответов, скоррелированных с МКС	Доминирующий МКС
1	1	9 ИР/ 1 ЭД	ИР МКС
2	29	9 ИР/ / 1 (ЭД/ИР)	ИР МКС
3	13	8 ИР/ 2 ЭД	ИР МКС
4	39	8 ИР/ 2 (ЭД/ИР)	ИР МКС
5	42	8 ИР/ 1 (ЭД/ИР)/ 1 НЕ	ИР МКС
6	16	7 ИР/ 2 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)	ИР МКС
7	44	7 ИР/ 2 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)	ИР МКС
8	21	7 ИР/ 2 ЭД / 1 НЕ	ИР МКС
9	50	7 ИР/ 1 ЭД/ 2 (ЭД/ИР)/	ИР МКС
10	3	7 ИР/ 1 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)/ 1 НЕ	ИР МКС
11	47	6 ИР/ 4 ЭД	ИР МКС
12	33	6 ИР/ 3 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)	ИР МКС
13	41	6 ИР/ 3 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)	ИР МКС

14	43	6 ИР/ 3 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)	ИР МКС
15	48	5 ИР/ 3 ЭД/ 2 (ЭД/ИР)	ИР МКС
16	2	5 ИР/ 2 ЭД/ 2 (ЭД/ИР)/ 1 НЕ	ИР МКС
17	11	4 ИР/ 4 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)/ 1 НЕ	не определено
18	27	3 ИР/ 4 ЭД/ 2 (ЭД/ИР)/ 1 НЕ	ЭД МКС
19	45	2 ИР/ 5 ЭД/ 2 (ЭД/ИР)/ 1 НЕ	ЭД МКС
Общее количество		ВСЕГО 19 Ии. 120 ИР + 42 ЭД + 21 (ЭД/ИР) + 7 НЕ = 190 ответов	
ИМПУЛЬСИВНЫЕ			
20	34	6 ЭД/ 3 ИР/ 1 (ЭД/ИР)	ЭД МКС
21	19	6 ЭД/ 2 ИР/ 1 (ЭД/ИР)/ 1 НЕ	ЭД МКС
22	49	5 ЭД/ 4 ИР/ 1 (ЭД/ИР)	ЭД МКС
23	28	5 ЭД/ 3 ИР/ 2 (ЭД/ИР)	ЭД МКС
24	20	4 ЭД/ 5 ИР/ 1 (ЭД/ИР)/	ИР МКС
25	24	4 ЭД/ 3 ИР/ 3 (ЭД/ИР)/	ЭД МКС
26	12	3 ЭД/ 5 ИР/ 2 (ЭД/ИР)/	ИР МКС
27	38	3 ЭД/ 5 ИР/ 2 (ЭД/ИР)	ИР МКС
28	25	3 ЭД/ 5 ИР/ / 2 НЕ	ИР МКС
29	17	2 ЭД/ 7 ИР/ / 1 НЕ	ИР МКС
30	30	2 ЭД/ 6 ИР/ 1 (ЭД/ИР)/ 1 НЕ	ИР МКС
31	18	1 ЭД/ 8 ИР/ 1 (ЭД/ИР)/	ИР МКС
Общее количество		ВСЕГО 12 Ии. 44 ЭД + 56 ИР + 15 (ЭД/ИР) + 5 НЕ = 120 ответов	
ДИФфузная зона (быстрые/ точные)			
32	8	5 ЭД/ 4 ИР/ 1 (ЭД/ИР)/	ЭД МКС
33	26	5 ЭД/ 5 ИР/	не определено
34	5	4 ЭД/ 5 ИР/ / 1 НЕ	ИР МКС
35	35	4 ЭД/ 5 ИР/ / 1 НЕ	ИР МКС
36	7	4 ЭД/ 4 ИР/ 2 (ЭД/ИР)/	не определено
37	6	3 ЭД/ 7 ИР/	ИР МКС
38	23	3 ЭД/ 6 ИР/ 1 (ЭД/ИР)/	ИР МКС
39	14	3 ЭД/ 5 ИР/ 2 (ЭД/ИР)/	ИР МКС
40	15	3 ЭД/ 5 ИР/ 1 (ЭД/ИР) / 1 НЕ	ИР МКС
41	32	3 ЭД/ 5 ИР/ / 2 НЕ	ИР МКС
42	10	3 ЭД/ 4 ИР/ 3 (ЭД/ИР)/	ИР МКС
43	36	2 ЭД/ 7 ИР/ 1 (ЭД/ИР)/	ИР МКС
44	46	2 ЭД/ 7 ИР/ 1 (ЭД/ИР)/	ИР МКС
45	37	1 ЭД/ 9 ИР/	ИР МКС
Общее количество		ВСЕГО 14 Ии. 45 ЭД + 78 ИР + 12 (ЭД/ИР) + 5 НЕ = 140 ответов	
ДИФфузная зона (медленные/ неточные)			
46	22	7 ИР/ 3 ЭД	ИР МКС
47	31	6 ИР/ 3 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)	ИР МКС
48	4	6 ИР/ 2 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)/ 1 НЕ	ИР МКС
49	40	5 ИР/ 3 ЭД/ 2 (ЭД/ИР)	ИР МКС
50	9	4 ИР/ 4 ЭД/ 1 (ЭД/ИР)/ 1 НЕ	не определено
Общее количество		ВСЕГО 5 Ии. 28 ИР + 15 ЭД + 5 (ЭД/ИР) + 2 НЕ = 50 ответов	