На правах рукописи



ДЗУНДЗА Надежда Владимировна

МОДЕЛИРОВАНИЕ МАНИПУЛЯТИВНЫХ КОММУНИКАТИВНЫХ СТИЛЕЙ: ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

5.9.8 Теоретическая, прикладная
и сравнительно-сопоставительная лингвистика

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание учёной степени
кандидата филологических наук

Тверь 2026

Работа выполнена на кафедре теории языка, перевода и французской филологии ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет».

Научный руководитель:	**Мкртычян Светлана Викторовна** доктор филологических наук, доцент, профессор кафедры теории языка, перевода и французской филологии ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет».
Официальные оппоненты:	**Карасик Владимир Ильич** доктор филологических наук, профессор, декан филологического факультета ФГБОУ ВО «Государственный институт русского языка им. А.С. Пушкина».
	Копылова Татьяна Рудольфовна доктор филологических наук, доцент, профессор кафедры русского языка и литературы ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет»
Ведущая организация:	**ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»**

Защита состоится «23» декабря 2026 г. в _____ч. _____ мин. на заседании диссертационного совета 24.2.411.07 в Тверском государственном университете по адресу: Россия, 170100, г. Тверь, ул. Желябова, 33, ауд. 206.

С диссертацией можно ознакомиться в научной библиотеке Тверского государственного университета по адресу: Россия, г. Тверь, ул. Трёхсвятская, д. 16/31.

Отзывы можно направлять по адресу: Россия, 170100, г. Тверь, ул. Желябова, 33, учёному секретарю диссертационного совета 24.2.411.07.

Автореферат разослан «___» _____ 202 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета 24.2.411.07
доктор филологических наук, доцент Мкртычян С.В.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Настоящее исследование посвящено моделированию манипулятивных коммуникативных стилей (далее – МКС) и выполнено в русле коммуникативной стилистики.

Манипуляция – сложный феномен, который изучается в различных областях научного знания: социологии, психологии, политологии, философии и лингвистике. Исследователи рассматривают 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. В политологии (Родин 2006; Хабибуллин 2009; Пирущий 2009; Ланге 2015; Федоров 2018; Строганов 2019) в центре внимания находятся вопросы, связанные, прежде всего, с формированием общественного мнения и с изучением политических манипулятивных технологий управления в средствах массовой информации. В исследованиях по социальной философии (Князева 2011; Кузин 2012; Секарева 2014; Петракова 2014; Сиразетдинова 2016; Гринева 2017) рассматривается социальный аспект манипуляции и изучаются причины широкого распространения манипулятивного воздействия. Психологические исследования (Катунин 2005; Калуцкая 2008, Руслина 2008, Щеглова 2009; Мустафаева 2017) рассматривают психологические аспекты манипуляции и манипулирования, в частности, в управленческой коммуникации, в сфере менеджмента и в межличностных отношениях в целом. С лингвистической точки зрения манипуляция описывается как способ речевого воздействия. Наиболее широко представлены исследования, сосредоточенные на изучении речевых стратегий манипулирования, которые реализуются и типологизируются на основе вербально выраженных манипулятивных маркеров в различных типах дискурса: рекламном (Вертянкина 2005; Ву 2021), политическом (Михалёва 2004; Кучеренко 2013; Полякова 2019; Погребняк 2021; Гасанов 2022), массмедийном (Никитина 2006; Двойнина 2010; Катенева 2010; Моровов 2016; Саблукова 2016; Навасартян 2017; Бабаева 2018; Горностаева 2018; Погорецкая 2021) и др.

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

Специфика манипуляции как способа речевого воздействия обусловлена характером коммуникативной установки говорящего, заключающейся в умышленной вуалированности его интенции. По этой причине мы не можем сосредоточиться на анализе языковых средств на уровне вербальной наличности, поскольку специфические сугубо манипулятивные вербально выраженные средства отсутствуют. Это заставляет обратиться к поиску таких оснований манипулирования, которые имели бы психологическую природу, характеризующую личностные особенности homo loquens и с определённой степенью прогностичности предопределяли бы конечный эксплицированный

продукт манипулятивного воздействия, изолированный анализ которого имеет весьма широкий интерпретативный потенциал.

Изучение манипуляции с позиций теории речевой деятельности обусловливает целесообразность использования категории коммуникативного стиля как сущностной характеристики любой деятельности человека. Безусловно, такой подход должен основываться на генерализированных личностных характеристиках, в качестве одной из которых в настоящем исследовании используется категория когнитивного стиля.

Актуальность 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 условных вербальных маркеров разных манипулятивных коммуникативных стилей, которые, несмотря на условно-прогностический характер, при условии их дидактизации, могут быть направлены на противостояние манипуляции.

Объект исследования – манипулятивные коммуникативные стили.

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

Цель диссертационного 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.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих **задач:**

– обосновать параметры моделирования манипулятивных коммуникативных стилей;

– охарактеризовать стилеобразующий параметр моделирования манипулятивных коммуникативных стилей ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ;

– детализировать модель манипулятивных коммуникативных стилей на основе ролей манипулятора Э. Шострома и классификации ликоугрожающих речевых актов теории вежливости П. Браун и С. Левинсона;

– разработать модельные ситуации для верификации модели манипулятивных коммуникативных стилей экспериментальным путём и обосновать речежанровый статус модельной ситуации;

– верифицировать модель манипулятивных коммуникативных стилей на экспериментальном материале;

– детализировать типы манипулятивных коммуникативных стилей путём описания типичных/типовых речевых стратегий.

Исследовательская гипотеза заключается 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).

Теоретическая значимость работы заключается: 1) в разработке модели манипулятивных коммуникативных стилей на основе когнитивного стиля ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ; 2) в типологизации манипулятивных коммуникативных стилей на дискурсивном материале; 3) в определении параметров моделирования манипулятивных коммуникативных стилей на основе типологии ролей манипулятора Э. Шострома и классификации ликоугрожающих речевых 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.

Научная новизна исследования состоит: 1) в выявлении двух манипулятивных коммуникативных стилей и описании их типичных характеристик; 2) в установлении зависимости между манипулятивными коммуникативными стилями и когнитивной характеристикой личности; 3) в уточнении особенностей манипулятивных коммуникативных стилей с привлечением типологии манипуляторов 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.

Практическое применение заключается в возможности использования результатов работы в спецкурсах по теории коммуникации, теории речевого воздействия, лингвистической прагматике, дискурс-анализу. Полученные результаты могут применяться 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. Кожиной, 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);

– *теории когнитивных стилей* (М.А. Холодной, И.П. Шкуратовой, Дж. Кагана).

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

Методы исследования. Для достижения целей исследования применялись общенаучные методы (гипотетико-дедуктивный, индуктивный, описательно-сопоставительным), а также 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. Эксперимент проводился на платформе *Online Test Pad*, позволяющей фиксировать время выполнения экспериментальных заданий.

На защиту выносятся следующие положения:

1. Когнитивный стиль ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ является основным параметром моделирования МКС, влияющим на функционирование манипулятивных коммуникативных стилей. Носители когнитивного стиля ИМПУЛЬСИВНОСТЬ склонны выбирать эксплицитно-доминантный манипулятивный коммуникативный стиль, который характеризуется активным эмоциональным давлением. Инициатор воздействия эксплицировано повышает свою коммуникативную позицию или понижает позицию адресата. Носители когнитивного стиля РЕФЛЕКТИВНОСТЬ преимущественно используют имплицитно-рецессивный манипулятивный коммуникативный стиль, который характеризуется эмоциональной сдержанностью и направленностью на рациональное искажение фактов. Инициатор воздействия эксплицировано понижает свою коммуникативную позицию. 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 речевых 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 речевых 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 проходила на следующих научных конференциях и мероприятиях:

- IX Всероссийская научная конференция с международным участием «Стернинские чтения: Значение как феномен актуального языкового сознания носителя языка» (Воронеж, 2023 г.);
- Круглый стол «Социокультурные и психолингвистические аспекты функциональной не/грамотности» (Тверь, 2023 г.);

– Международный форум «Язык и культура в аспекте проблем языкового образования современной России» (Воронеж, 2023 г.);
– Международная научно-практическая конференция «Языковой дискурс в социальной практике» (Тверь, 2024 г.);
– II Международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы филологии, переводоведения и лингводидактики в контексте межкультурного взаимодействия» (Брянск, 2024 г.).

Основные положения работы отражены в 14 публикациях общим объёмом 5 п.л., 6 из которых – в изданиях, рекомендованных ВАК РФ (в том числе 3 статьи в изданиях, индексируемых в SCOPUS).

Структура диссертации. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка и 5 приложений. Текст работы содержит 23 таблицы и 7 рисунков.

Библиографический список включает 205 источников.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИИ

Во *Введении* обосновывается выбор темы, актуальность исследования, определяется его объект и предмет; формулируется цель, задачи и гипотеза исследования, раскрывается его научная новизна, теоретическая и практическая значимость; характеризуется материал, методологические основы и методика анализа языковых фактов; излагаются положения, выносимые на защиту.

В *первой* главе «*Теоретические основания моделирования манипулятивного коммуникативного стиля*» описываются существенные характеристики манипуляции в аспекте моделирования коммуникативного стиля и излагается концепция коммуникативной стилистики в современной лингвостилистике.

Речевая манипуляция является одним из способов речевого воздействия. Она отличается наличием скрытой интенции говорящего, которую он не эксплицирует: манипулятор сознательно стремится к такой форме выражения, которая бы скрывала его истинные намерения. Важные характеристики манипулятивного воздействия следующие: 1) признание несовпадения интенций субъектов общения; 2) наличие двух интенциональных планов: эксплицитного и имплицитного; 3) «многослойность» вербальных проявлений, реализуемая посредством речевых стратегий и тактик; 4) наличие достаточного коммуникативного опыта. Манипуляция определяется как один из способов речевого воздействия, при котором говорящий сознательно не эксплицирует свою скрытую интенцию для достижения своей цели.

В настоящем исследовании речевая манипуляция изучается на основе искусственного дискурсивного материала. Манипулятивное речевое воздействие характеризуется манерой осуществления (как и любая другая деятельность человека) и описывается в категориях коммуникативной стилистики. Вслед за С.В. Мкртычян под коммуникативным стилем понимается «типичная манера коммуникативной деятельности в коммуникативно-

прагматическом пространстве» [Мкртычян 2011: 38–39].

Особенности манипулятивного воздействия изучаются в рамках концепции коммуникативной стилистики С.В. Мкртычян, в соответствии с которой комплексное описание коммуникативного стиля осуществляется на основе трёх аспектов: аналитического, прагматического и когнитивного.

Аналитический аспект сосредоточен на описании стилистически маркированных единиц, фиксирующих закономерности языкового (вербального) отбора. Операциональными единицами, маркирующими стиль, принимаются *речевые стратегии* и *речевые тактики*. В настоящем исследовании речевая стратегия – единица интенционального плана, направленная на достижение коммуникативной цели. Стратегия относится к этапу планирования высказывания, поэтому обусловливается, в том числе когнитивным стилем. Речевая стратегия вербализуется посредством речевых тактик.

Прагматический аспект фокусируется на параметрах коммуникативно-прагматического пространства. Аналитический и прагматический аспект условно могут объединяться в *дискурсивный аспект*.

Когнитивный аспект коммуникативного стиля связан с описанием специфики когнитивной организации личности, влияющей на осуществление стилистического отбора языковых единиц. Специфика когнитивной организации личности в свою очередь может описываться, в частности, с помощью когнитивных стилей (по М.А. Холодной). По М.А. Холодной когнитивный стиль – «индивидуально-своеобразные способы переработки информации о своём окружении в виде индивидуальных различий в восприятии, анализе, структурировании, оценивании происходящего» [Холодная 2004: 38].

Исследование манипуляции в русле коммуникативной стилистики позволяет интегрировать как лингвистическую сторону явления, так и учесть индивидуальные когнитивные (психологические) особенности говорящего.

Во *второй* главе «*Моделирование манипулятивных коммуникативных стилей*» рассматривается специфика метода моделирования в лингвистике, анализируются основания модели манипулятивных коммуникативных стилей и описывается разработанная модель.

Изучение манипулятивных коммуникативных стилей осуществляется методом моделирования. Модель – упрощённая абстрактная конструкция, создание которой направлено на отражение релевантных характеристик оригинала. Модель обладает определёнными свойствами. В числе наиболее существенных можно назвать упрощённость, абстрактность, приблизительность и воспроизводимость. Моделирование позволяет проверить гипотезу и изучить взаимосвязь релевантных элементов. Языковой материал, на котором строится модель, обладает более высоким уровнем абстракции, не является полным аналогом естественной коммуникации, но позволяет наметить трендовую векторность в использовании языковых средств.

Предложенная модель МКС центрирована на говорящем и его когнитивных и дискурсивных особенностях. 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.

Моделирование МКС, предпринятое в настоящей диссертации, осуществляется с опорой на несколько параметров. В качестве классифицирующего когнитивного основания выбран когнитивный стиль (далее – 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 они тщательно анализируют информацию и многократно перепроверяют гипотезы. Они более рациональны и логичны, чем импульсивные индивиды.

Специфика когнитивной организации личности (когнитивный стиль) проявляется в коммуникации. В соответствии с когнитивными стилями выделено два МКС: эксплицитно-доминантный (далее – ЭД МКС) и имплицитно-рецессивный (далее – ИР МКС). ЭД МКС характеризуется активным эмоциональным доминированием и выраженной оценочностью. Данный стиль детерминируется КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ. ИР МКС эмоционально и оценочно более ригиден и в первую очередь направлен на рациональное искажение фактов. Он обусловливается КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ. Для уточнения модели МКС привлечена классификация Э. Шострома, описывающая поведенческие особенности манипулятора, которые анализируются с позиции интенциональности поведения в целом. Это позволяет классифицировать единицы интенционального уровня – речевые стратегии, которые маркируют тот или иной МКС. В соответствии с типологией ролей манипулятора Э. Шострома 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.

Дальнейшая детализация модели МКС осуществляется с учётом ключевых положений теории вежливости П. Браун и С. Левинсона (речь идёт о классификации ликоугрожающих речевых актов).

ЭД МКС соотносится с ликоугрожающими речевыми актами «угрозы лицу Другого» (Угроза позитивному и негативному лицу Другого):

1. «Угроза позитивному лицу Другого» наносится речевыми действиями, выражающими негативную оценку: выражение неодобрения, несогласия, угрозы, критики, оскорбления.

2. «Угроза негативному лицу Другого». Это речевые акты, при которых говорящий может нарушить свободу действий Другого. Говорящий открыто призывает к действию.

ИР МКС соотносится с ликоугрожающими актами «угрозы лицу Я» (Угроза негативному и позитивному лицу Я):

1. «Угроза позитивному лицу Я» заключается в признании говорящим своей неправоты, ошибки, неспособности себя контролировать.

2. «Угроза негативному лицу Я» заключается в том, что говорящий вынужден подчиниться собеседнику или проявить инициативу по выполнению действия.

Разработанная модель МКС представлена на рис.1.



Рисунок 1. Модель манипулятивных коммуникативных стилей

Таким образом, моделирование коммуникативного стиля осуществляется согласно следующей условной схеме: МКС (по когнитивному стилю) → роль манипулятора (по Э. Шострому) → типы ликоугрожающих речевых актов → ядерные (или типичные) речевые стратегии.

В *третьей главе «Верификация модели манипулятивных коммуникативных стилей на экспериментальном материале»* рассматриваются дискурсивные особенности экспериментального материала и обсуждаются результаты экспериментального исследования.

С целью верификации разработанной модели МКС было проведено антропометрическое экспериментальное исследование с привлечением методики ситуативной модели (И.А. Стернин, О.С. Иссерс).

Верификация модели манипулятивных коммуникативных стилей состояла из трёх этапов.

Первый этап направлен на определение доминирующего когнитивного стиля испытуемых. Для диагностики применялась методика психолога Дж. Кагана «Сравнение похожих рисунков». На рис. 2 в качестве примера

представлен один рисунок из семи предложенных испытуемым (далее – Ии.). Задание заключалось в поиске полного аналога образцу.

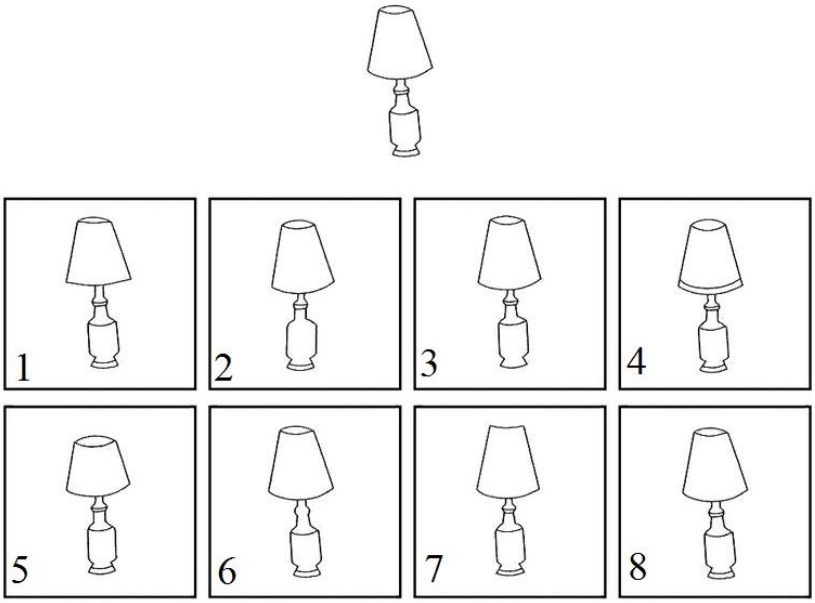


Рисунок 2. Задание теста «Сравнение похожих рисунков»

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, так как у них есть признаки по показателям «время» и «точность» обоих стилей. Квадриполярное измерение когнитивного стиля схематично представлено на рис. 3.

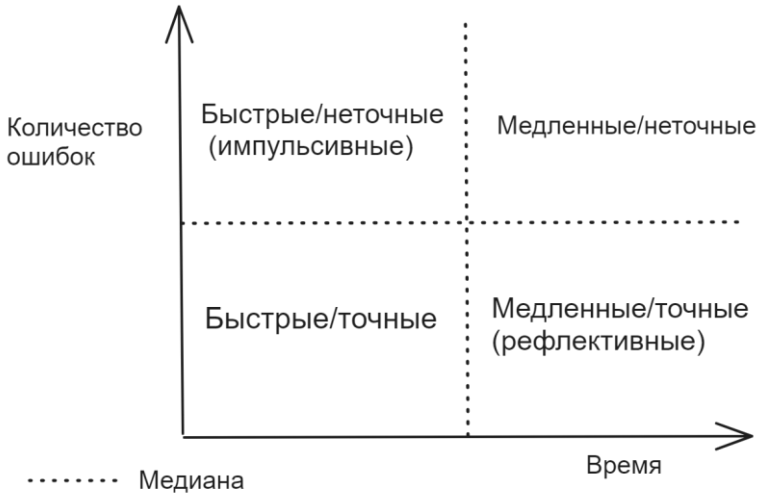


Рисунок 3. Квадриполярное измерение
когнитивного стиля ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/ РЕФЛЕКТИВНОСТЬ

Цель второго и третьего этапов – выявить доминирующий манипулятивный коммуникативный стиль в соотношении с когнитивным параметром ИМПУЛЬСИВНОСТЬ/РЕФЛЕКТИВНОСТЬ.

Манипулятивный коммуникативный стиль определялся по методике

ситуативной модели. Суть методики заключается в предъявлении испытуемым искусственно созданных модельных ситуаций с целью фиксации их типичных вербальных реакций. Иными словами, в качестве аналитического материала используется функциональный аналог естественного дискурса. Полагается, что модельная ситуация может рассматриваться как особая жанровая форма. Данный жанр строится на материале искусственного дискурса и квалифицируется как *квазижанр* (его основное отличие заключается в искусственности). Модельная ситуация – один из субжанров (разновидностей) квазижанра. К другим разновидностям можно отнести различные субжанры, например, образовательного дискурса: проблемные ситуации, коммуникативные упражнения, коммуникативные тренажёры, которые являются искусственными и создаются в дидактических целях. Статус модельной ситуации как квазижанра определяется следующими особенностями. Квазижанр образуется дедуктивным путём (в соответствии с требуемыми параметрами), является искусственным, имеет устойчивую структуру с постоянной и переменной частями, связан с естественным дискурсом отношениями типа «функциональный аналог и оригинал». Привлечение квазижанра модельной ситуации, хотя и не заменяет комплексное изучение реальной коммуникации, может решать ограниченное количество исследовательских задач и использоваться в качестве этапа дискурсивного исследования.

Для верификации гипотезы о корреляции когнитивного стиля и доминирующего МКС было создано 10 модельных ситуаций: 5 – с заданиями открытого типа (испытуемые продуцировали реплики) и 5 – закрытого типа (испытуемые выбирали ответ из предложенных вариантов).

Модельная ситуация заданий открытого типа имеет следующую структуру:

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. Коммуникативная ситуация:

Ваш друг Николай – ответственный работник, добросовестно выполняющий все задачи. Тем не менее, его не выделяют 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 резко осуждать Николая?

Содержание искусственных ситуаций гипотетически соотносится с коммуникативным опытом испытуемых и условно может быть отнесено к дискурсу повседневности. 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 возраста и социального статуса.

4. Ответы испытуемых:

– *Сказать, что его ошибка не столь глобальна, ведь многие из коллектива ошибаются и похуже, поэтому не стоит заострять внимание на Николае.*

– *Скажу руководителю, что тот, кто не делает ошибок, тот не никогда не будет идеальным.*

– *Сегодня Николай допустил ошибку, завтра ее можете допустить вы. Скажите, а вот вы, выполняя это или иное задание, не можете допустить ошибку?*

На *втором этапе* МКС определялся на материале заданий с ответами открытого типа. Испытуемым было предложено 5 модельных ситуаций, в которых обозначена явная и скрытая цели коммуникации. С целью повышения валидности результатов в описании эксперимента уточнялось, что он направлен на изучение доминирующих способов речевого воздействия. Объём ответов испытуемых составил 1–2 предложения. На этом этапе было получено 250 ответов. Ответы были генерализированы в речевые стратегии с опорой на описание ролей манипулятора Э. Шострома и классификацию ликоугрожающих речевых актов П. Браун и С. Левинсона. Выделенные речевые стратегии могут быть отнесены к средствам манипуляции только в определенных контекстах. Эксплицитно-доминантный и имплицитно-рецессивный МКС маркируются типовыми речевыми стратегиями (далее – РС).

Зафиксировано 7 типичных речевых 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). Примеры наиболее частотных речевых стратегий и тактик ЭД МКС представлены в табл 1.

Таблица 1. Речевые стратегии и тактики эксплицитно-доминантного стиля

Речевая стратегия	Речевая тактика
РС управления поведением адресата	*Думаю, что Вам нужно проверить выполнение других заданий, которые выполнял Андрей.*
РС позитивной самопрезентации	*Сказать ей, что я на самом деле вношу большую роль в развитие компании, прихожу вовремя, делаю отчёты в срок, занимаюсь многими делами, которыми не занимается она.*
РС апелляции к авторитету	*По поручению руководства мы должны провести субботник!*
РС нападения	*Не разводите скандал на пустом месте, займитесь делом.*

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). Примеры наиболее частотных речевых стратегий и тактик ИР МКС представлены в табл 2.

Таблица 2. Речевые стратегии и тактики имплицитно-рецессивного стиля

Речевая стратегия	Речевая тактика
РС демонстрации выгоды	*Думаю, что коллег можно будет мотивировать денежным поощрением.*
РС повышения коммуникативной позиции адресата	*Восхищаюсь тем, как вы справляетесь...*
РС поддержания своего имиджа хорошего человека	*У каждого из нас в период работы в компании были ошибки. Можно извлечь урок из ошибок каждого в нашем коллективе. Это было бы для нас полезно.*
РС создания ажиотажа	*Платья этого бренда редко появляются в магазинах.*

Манипулятивные коммуникативные стили соотносятся с типологией ролей манипулятора Э. Шострома. К эксплицитно-доминантному стилю относятся роли Dictator, Bully, Calculator, Judge и Protector. Перечисленные роли отражают эксплицированное доминирование над адресатом: манипулятор навязывает своё мнение, приказывает, критикует. Например:

- *Я сдавал все работы вовремя, в отличие от некоторых* [ЭД МКС, Роль Judge];
- *Завидуешь – завидуй молча, какое твоё дело, как я получила тур?* [ЭД МКС, Роль Bully];
- *Скажу, что руководство поручило мне собрать их всех, кто откажется – лишат премии* [ЭД МКС, Роль Dictator].

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. Например:

- *Я бы не беспокоила, но у меня пока недостаточно опыта* [ИР МКС, Роль Clinging Vine];
- *Директор накажет, если я не выполню задание* [ИР МКС, Роль Weakling].

Манипулятивные коммуникативные стили можно детализировать на основе классификации ликоугрожающих речевых актов. Эксплицитно-доминантный стиль соотносится с актами «угрозы позитивному и негативному лицу Другого». Большинство ответов ЭД МКС было типологизировано (61 ответ из 88), что свидетельствует о наличии эксплицированной агрессии

манипулятора, направленной на адресата. Имплицитно-рецессивный стиль соотносится с актами «угрозы позитивному и негативному лицу Я». Ответы были типологизированы в меньшей степени (25 ответов из 119), поскольку угроза менее свойственна этому МКС.

В ходе анализа материала эксперимента 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 одна из частотных РС ИР МКС – обсуждение фактов.

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

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

4. Демонстрация недоброжелательности (ЭД МКС) – Демонстрация доброжелательности (ИР МКС). Для достижения цели манипулятор с ЭД МКС сознательно демонстрирует недоброжелательность. 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 или третьего лица. Для ИР МКС типично использование комплиментов для достижения целей.

Ответы анализировались в ракурсе соответствия гипотезе исследования. Результаты представлены в табл. 3. Для каждого испытуемого был создан отдельный бланк, обобщающий ответы (когнитивный стиль и МКС в ответах открытого и закрытого типов).

Таблица 3. Результаты этапа II «Определение доминирующего МКС» (на материале заданий с ответами открытого типа)

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

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/ неточные, принадлежащие к полюсу РЕФЛЕКТИВНОСТЬ, демонстрируют ИР МКС, что также подтверждает гипотезу исследования. Однако носители диффузной зоны быстрые/ точные, принадлежащие к полюсу ИМПУЛЬСИВНОСТЬ, преимущественно демонстрируют ИР МКС (75%), что противоречит гипотезе исследования.

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

На третьем этапе эксперимента испытуемым были предложены задания с ответами закрытого типа, в которых требовалось выбрать один из вариантов. К каждой модельной ситуации предлагалось четыре варианта ответа: №1 и №2 принадлежат к ЭД МКС, в то время как ответы №3 и №4 принадлежат к ИР МКС. Однако 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. Распределение ответов в зависимости от когнитивного стиля испытуемых и в ракурсе соответствия гипотезе исследования представлено на рис. 4. Для рефлективных и медленных/ неточных испытуемых ответы ИР МКС соответствовали гипотезе, а для импульсивных и быстрых/точных – ответы ЭД МКС.



Рисунок 4. Количество ответов,
подтверждающих и не подтверждающих гипотезу

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% от общего количества ответов испытуемых с КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ).

Испытуемые КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ выбрали 18 ответов ЭД МКС, подтверждающих гипотезу (35% от 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, а могли выбрать наиболее привлекательные для них варианты из числа предложенных. Из 222 ответов гипотезу исследования не подтверждает 111 ответов (50% из общего количества всех ответов). Из них испытуемые КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ выбрали 34 ответа ИР МКС (65% от общего количества ответов испытуемых с КС ИМПУЛЬСИВНОСТЬ). Испытуемые КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ выбрали 20 ответов ЭД МКС (24% от общего количества ответов испытуемых с КС РЕФЛЕКТИВНОСТЬ). Аналогично второму этапу, не выявлено зависимости результатов исследования от гендерной и возрастной принадлежности испытуемых.

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

Задания с закрытым типом ответов имеют ограниченность по следующим причинам. Во-первых, ответы имплицитно-рецессивного МКС кажутся испытуемым более привлекательными по той причине, что эмоционально они более сдержаны и не содержат открытого побуждения. Показатель ответов ИР МКС в заданиях открытого типа – 57%, а в задания закрытого типа он возрастает на 14% до 71% (рис. 5).

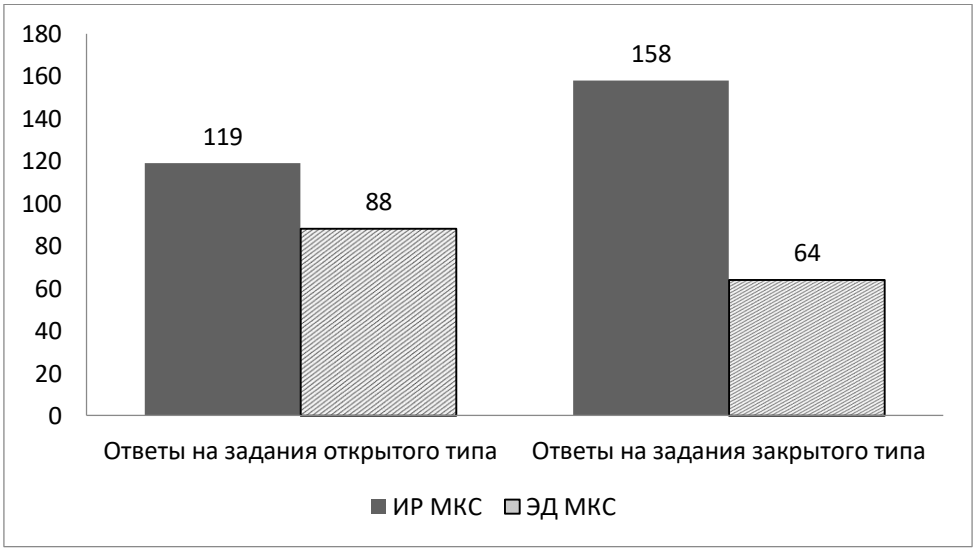


Рисунок 5. Показатель ответов ИР и ЭД МКС
в заданиях открытого и закрытого типа

Во-вторых, специфика заданий с выбором ответов предполагает возможность выбрать тот, который испытуемый считает «правильным», следовательно, такой выбор менее скоррелирован с реальной коммуникацией. В-третьих, формулировка ответов может не резонировать с коммуникативным опытом испытуемого.

Обобщим результаты эксперимента. Была проанализирована совокупность ответов открытого и закрытого типа в соответствии с МКС для каждого испытуемого. Данные обобщены в табл. 4 и в диаграмме на рис. 6. Относительные показатели в табл. 4 представлены в процентном отношении из количества ответов рассматриваемой группы, а не из общего количества всех групп испытуемых.

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). Суммируем Ии. 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, поскольку 70% испытуемых соответствуют выдвинутому предположению (табл. 4).

Таблица 4**.** Зависимость МКС от когнитивного стиля

Когнитивный стиль	Имплицитно-рецессивный МКС	Эксплицитно-доминантный МКС
РЕФЛЕКТИВНОСТЬ	84% (16 испытуемых из 19)	
ИМПУЛЬСИВНОСТЬ		42% (5 из 12 испытуемых)
Всего: 30 ИИ	16 Ии. + 5 Ии. = 21 Ии. из 30 подтверждают гипотезу **(70%)**	

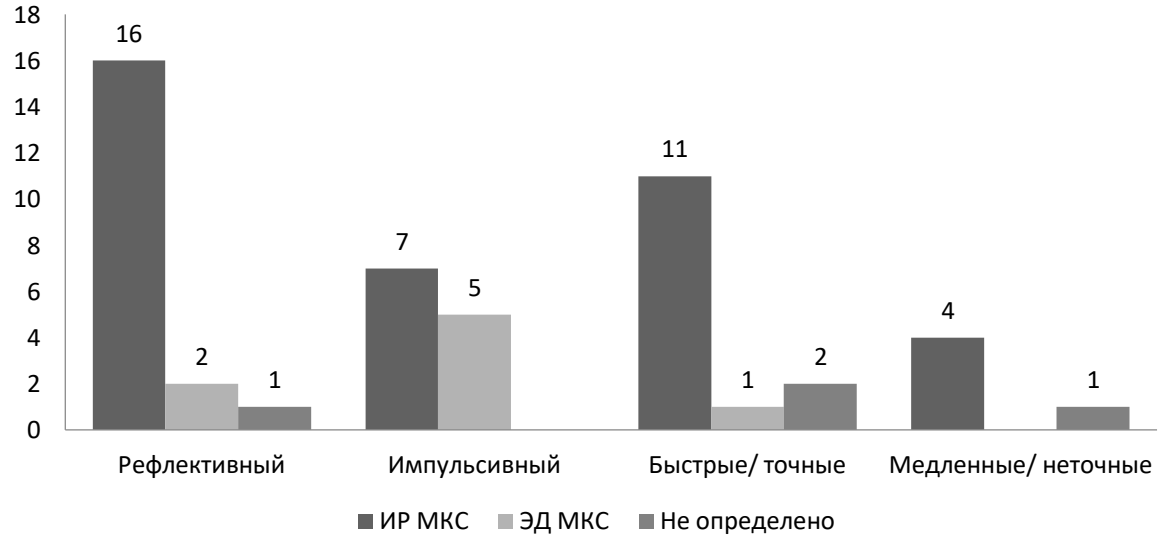


Рисунок 6. Соотношение количества испытуемых в зависимости от их когнитивного и коммуникативного стиля по совокупности их ответов

Носители диффузной зоны быстрые/ точные и медленные/ неточные показали 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 определяет 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.

Рассмотрим зависимость доминирующего МКС в соответствии с когнитивным стилем испытуемых, а также с их гендерной и возрастной принадлежностью (табл. 5 и 6).

Таблица 5. Зависимость доминирующего МКС
от когнитивного стиля испытуемых с учётом их гендерной принадлежности

Когнитивный стиль Ии.	всего Ии.	всего М		всего Ж		Зона неопределенности	
	50	19		31		М	Ж
1. Рефлективные 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 6. Зависимость доминирующего МКС
от когнитивного стиля испытуемых с учётом их возраста

Когнитивный стиль Ии.	всего Ии.	18-23		24-29		30-40		Зона неопределенности		
	50	19 Ии.		23 Ии.		8 Ии.		18-23	24-29	30-40
1. Рефлективные	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			6 ИР		5 ИР	1 ЭД		1	1	

МКС										
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 МКС от гендерной и возрастной принадлежности испытуемых: ответы равномерно распределены между всеми представителями полюсов когнитивного стиля, что убеждает в приоритетности когнитивного параметра.

Таким образом, в результате исследования была разработана модель манипулятивных коммуникативных стилей. Обобщённые характеристики каждого из стилей можно свести к следующему.

Эксплицитно-доминантный МКС – стиль манипулирования с позиции силы: манипулятор приказывает, обвиняет, критикует, повышает свою позицию и понижает позицию адресата. ЭД МКС соотносится с характеристиками «попирающих» манипуляторов Dictator, Bully, Judge. Стилистической особенностью ЭД МКС является использование ликоугрожающих речевых актов «угроза лицу Другого» (угроза позитивному и негативному лицу Другого). Типовые речевые стратегии: РС управления поведением адресата, РС позитивной самопрезентации, РС апелляции к авторитету, РС нападения.

Имплицитно-рецессивный МКС – стиль манипулирования с позиции слабости: манипулятор подчиняется, приносит себя в жертву, подстраивается, понижает свою позицию и повышает позицию адресата для достижения целей. ИР МКС соотносится с «попираемыми» манипуляторами Weakling, Clinging Vine, Nice Guy. Для этого стиля привлечение типологии ликоугрожающих речевых актов является менее релевантным, поскольку для ИР ИКС не характерна угроза. Типовые речевые стратегии ИР МКС: РС демонстрации выгоды, РС повышения коммуникативной позиции адресата, РС поддержания своего имиджа хорошего человека, РС создания ажиотажа.

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

В *Заключении* подводятся итоги работы и намечаются перспективы дальнейших исследований.

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

Основное содержание диссертации отражено в следующих публикациях:

Статьи в изданиях, входящих в базу данных Scopus

1. Дзундза Н.В. Когнитивные основания моделирования манипулятивного коммуникативного стиля // Вопросы когнитивной лингвистики. 2024. № 3. С. 33–41 (в соавторстве). (0,4 п.л.).

2. Дзундза Н.В. Квазижанры в структуре обучающего и исследовательского дискурса: постановка проблемы // Жанры речи. 2025. Т. 20, № 1(45). С. 34–40 (в соавторстве). (0,4 п.л.).

3. Дзундза Н.В. Когнитивные стратегии манипулятивных коммуникативных стилей // Вопросы когнитивной лингвистики. 2025. № 2. С. 108–115 (в соавторстве). (0,4 п.л.).

Статьи в рецензируемых изданиях, рекомендованных ВАК при Министерстве науки и высшего образования РФ

4. 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 (в соавторстве). (0,3 п.л.).

5. Дзундза Н.В. Модельная ситуация как речевой жанр исследовательского дискурса // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Филология. 2024. № 2(81). С. 223–228. (0,3 п.л.).

6. Дзундза Н.В. Прагматические основания моделирования манипулятивных коммуникативных стилей // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Филология. 2024. № 4(83). С. 251–258. (0,38 п.л.).

Статьи в сборниках научных трудов и материалов конференций

7. Дзундза Н.В. Современные подходы к трактовке понятия стиль // Lingua-Universum. 2022. № 3. С. 16–20. (0,4 п.л.).

8. Дзундза Н.В. Метод моделирования в лингвистике (краткий обзор) // Lingua-Universum. 2023. № 5. С. 36–39. (0,28 п.л.).

9. Дзундза Н.В. Речевое воздействие vs манипуляция: терминологический аспект // Lingua-Universum. 2023. № 2. С. 69–71. (0,28 п.л.).

10. Дзундза Н.В. Когнитивная природа манипулятивных коммуникативных стилей // Слово и текст: психолингвистический подход. 2023. № 22. С. 5–11. (0,38 п.л.).

11. 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. (0,42 п.л.).

12. Дзундза Н.В. Коммуникативный стиль как категория исследования манипулятивного дискурса // Язык и культура в аспекте проблем языкового образования современной России: Материалы Международного форума,

посвящённого Году педагога и наставника и 200-летию со дня рождения К.Д. Ушинского: в 3-х частях, Воронеж, 01–02 декабря 2023 года. Воронеж: Воронежский государственный педагогический университет, 2024. С. 62–66. (0,27 п.л.).

13. 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. (0,33 п.л.).

14. Дзундза Н.В. Моделирование манипулятивных коммуникативных стилей на основе типологии манипуляторов Э. Шострома // Актуальные проблемы филологии, переводоведения и лингводидактики в контексте межкультурного взаимодействия: материалы II Международной науч.-практ. конф., 24–25 окт. 2024 г. Брянск: РИСО БГУ, 2024. С. 96–102. (0,26 п.л.).