

RU

Дихотомия как инструмент осуществления манипулятивного воздействия в процессе коммуникации (на материале современных русскоязычных интервью)

Илюхин Н. И.

Аннотация. Цель исследования – описать виды дихотомии, существующей в речевом взаимодействии и используемой одним из собеседников в качестве инструмента осуществления манипулятивного воздействия на партнера по коммуникации. Научная новизна работы заключается в установлении особенностей проявления коммуникативной манипуляции в ситуациях межличностного общения, а также определении типов манипулятивной дихотомии, использующейся собеседниками в процессе коммуникации. В статье коммуникация рассматривается через призму воздействия, которое оказывают коммуниканты друг на друга. Выделяются три типа воздействия – информирование, убеждение и манипуляция, – а также определяются их характерные особенности. Особое внимание уделяется манипулятивному типу воздействия и феномену коммуникативного конфликта как благоприятной среде для возникновения и реализации негативного влияния на собеседника. Материалом исследования послужили речевизуальные фрагменты современных отечественных интервью, взятые из сети Интернет, поскольку данный жанр отличается высокой степенью конфликтности. Результаты исследования показали, что в процессе коммуникации собеседники могут использовать различные виды манипулятивной дихотомии, такие как неправомерная аналогия, дихотомичное соответствие и дихотомичная альтернатива. Их основная функция – дискредитация личности собеседника или его позиции.

EN

Dichotomy as a tool for exerting manipulative influence in communication (based on modern Russian-language interviews)

N. I. Ilyukhin

Abstract. The aim of the study is to describe the types of dichotomy existing in verbal interaction and used by one of the interlocutors as a tool to exert manipulative influence on the communication partner. The scientific novelty of the work lies in identifying the features of communicative manipulation's manifestation in interpersonal communication situations, as well as in defining the types of manipulative dichotomy used by interlocutors during communication. The study views communication through the prism of the influence that communicators exert on each other. Three types of influence are identified – informing, persuasion, and manipulation – and their characteristic features are defined. Particular attention is paid to the manipulative type of influence and the phenomenon of communicative conflict as a favorable environment for the emergence and realization of negative influence on the interlocutor. The research material comprised speech-visual fragments of modern Russian interviews taken from the Internet, as this genre is characterized by a high degree of conflict potential. The research findings indicate that in the communication process, interlocutors can use various types of manipulative dichotomy, such as illegitimate analogy, dichotomous correspondence, and dichotomous alternative. Their main function is to discredit the interlocutor's personality or their position.

Введение

Актуальность данного исследования обусловлена устойчивым ростом научного интереса к изучению языковой личности и прагматических аспектов межличностной коммуникации. Современные исследования в этой области позволяют рассматривать процесс общения через призму манипулятивных стратегий, что способствует более глубокому пониманию закономерностей речевого взаимодействия. Анализ манипулятивного компонента

коммуникации дает возможность выявить особенности речевого поведения участников, поскольку именно через речевые средства реализуются интенции, эмоциональные состояния и намерения говорящего, выступающие важнейшими элементами межличностного взаимодействия.

Теоретической базой работы послужили труды отечественных психологов, посвященные исследованию манипуляции и феномену коммуникативного конфликта (Доценко, 1996; Литвак, 2010; Анцупов, Шипилов, 1999; Гришина, 2008), работы отечественных языковедов в области речевого воздействия и манипуляции (Беляева, 2008; Шелестюк, 2009; Балахонская, 2020; Копнина, 2021; Сафина, 2018; Денисюк, 2003; Иссерс, 2009; Стернин, 2001; Лось, 2025; Алексеев, Сорокина, 2024; Четыркина, 2024), исследования М. М. Бахтина (1996) и В. В. Дементьева (2010), посвященные теории речевых жанров, а также работы отечественных исследователей, посвященные явлению дихотомии (Новоселов, 2000; Писарь, 2016).

Для достижения указанной цели исследования необходимо решить следующие задачи:

1. Проанализировать процесс общения через призму воздействия, оказываемого коммуникантами друг на друга.
2. Выявить основные отличительные черты коммуникативной манипуляции.
3. Определить и охарактеризовать виды манипулятивной дихотомии, которые собеседники используют в ситуациях осуществления воздействия друг на друга.

В качестве основных методов исследования применялись анализ и синтез, которые использовались при изучении теоретической литературы для систематизации существующих подходов к пониманию манипуляции и обобщения научных точек зрения. Описательный метод применялся для фиксации и характеристики языковых и речевых проявлений манипулятивных приемов дихотомии в реальных коммуникативных ситуациях. Метод сплошной выборки использовался для отбора и последующего анализа всех релевантных примеров из исследуемого материала, что обеспечило репрезентативность эмпирической базы. Контекстуальные и прагматические методы применялись соответственно для определения значения языковых единиц в конкретных ситуациях общения (с учетом их функционально-прагматической нагрузки) и для выявления коммуникативных целей и намерений участников взаимодействия, а также способов использования речевых средств для воздействия на адресата.

Процесс коммуникации между людьми многосложен и выходит за рамки прямой передачи информации. «Коммуникация – процесс установления связи, и суть ее не столько в обмене информацией, сколько в вовлечении другого (других) в сферу интересов адресанта, в оказании на адресата ориентирующего воздействия, которое в свою очередь должно вызвать определенную поведенческую реакцию. Возможность предвидеть эту реакцию зависит от того, насколько хорошо инициатор коммуникации представляет себе все те обстоятельства, которые могут оказать влияние на реакцию адресата» (Беляева, 2008, с. 11). Фактически, даже самый простой пример передачи информации, при котором у адресанта отсутствуют скрытые или явные интенции влияния на адресата, содержит элемент воздействия на собеседника. Так, фраза «на улице идет дождь» программирует коммуниканта на определенные действия (выйти / не выйти из дома, взять / не взять зонт) и эмоциональное состояние (тоска, радость, печаль, злость и т. д.). Речевое воздействие представляет собой «влияние, оказываемое субъектом на реципиента с помощью лингвистических, паралингвистических и нелингвистических символических средств в процессе речевого общения, отличающееся особыми предметными целями говорящего, которые включают изменение личностного смысла того или иного объекта для реципиента, перестройку категориальных структур его сознания, изменение поведения, психического состояния либо психофизиологических процессов» (Шелестюк, 2009, с. 41). При этом оказываемое коммуникантами воздействие – обоюдное, имеющее обратную силу. Адресат не выступает в качестве пассивного объекта, поскольку «границы каждого конкретного высказывания как единицы речевого общения определяются сменой речевых субъектов, т. е. сменой говорящих. Говорящий кончает свое высказывание, чтобы передать слово другому или дать место его активному пониманию. Высказывание – это не условная единица, а единица реальная, четко отграниченная сменой речевых субъектов» (Бахтин, 1996, с. 60).

Манипуляция представляет собой сложный феномен, являющийся элементом речевого воздействия, возникающего в процессе коммуникации наряду с информированием и убеждением (Балахонская, Сергеева, 2020, с. 9-10). Значительное количество исследователей рассматривают манипуляцию как негативный вид речевого воздействия, отмечая пассивность адресата, инфантильность и трусость манипулятора, применяющего «запрещенные» речевые приемы в своем коммуникативном поведении.

Представляется, что любое явление в речи необходимо рассматривать с разных аспектов, поскольку «правила текста/речи многомерны, вариативны и обращены к многочисленным сторонам внеязыковой действительности: к языку и тем языковым/речевым единицам, из которых текст построен, к собственному содержанию, т. е. отражаемой реальной или воображаемой действительности, к своему автору (соответственно, к его интенциям и мотивам, т. е. к своей цели) и читателю/слушателю, к другим авторам и текстам, наконец, к культуре во всей ее совокупности» (Дементьев, 2010, с. 79). Поэтому вслед за И. В. Стерниным полагаем, что «манипулятивное воздействие как тип речевого воздействия не является ругательным словом или морально осуждаемым способом воздействия на людей» (2001, с. 46). Коммуникативная манипуляция, возникающая в ситуациях речевого общения, сводится не только к прагматическому холодному расчету манипулятора и получению власти над адресатом, но также может представлять собой реакцию одного из собеседников на поведение другого. В таком случае в роли манипулятора может выступать человек, не осознающий потенциала использованных им средств. «При речевом воздействии адресант убеждает адресата сознательно

принять точку зрения другого человека или принять решение о совершении какого-либо поступка, в то время как при манипулировании происходит бессознательное воздействие на мысли адресата или даже вопреки его собственному мнению» (Стернин, 2001, с. 46).

Зачастую подобные речевые проявления характерны для ситуации коммуникативного конфликта. А. Я. Анцупов и А. И. Шипилов определяют конфликт как «наиболее острый способ разрешения значимых противоречий, возникающих в процессе взаимодействия, заключающийся в противодействии субъектов конфликта и сопровождающийся негативными эмоциями» (1999, с. 8). Предконфликтная стадия конфликта, характеризующаяся наличием противодействия при отсутствии негативных чувств или, наоборот, наличием негативных эмоций, но полным отсутствием противодействия (Гришина, 2008, с. 21), позволяет собеседникам нивелировать коллизии, используя для их разрешения речевые рациональные приемы убеждения и трансляции своей позиции, например, аргументацию, доводы, факты. Когда набор средств убеждения исчерпан, а вовлеченность в конфликт у субъектов остается неизменной, на первый план выходят эмоции, которые провоцируют собеседника на использование манипулятивных языковых инструментов, поскольку «особенностью манипулятивного воздействия является то, что оно всегда основано на эмоциональной составляющей. Внушение определенных мыслей затрагивает прежде всего эмоции объекта воздействия» (Лось, 2025, с. 146). Собеседники могут использовать негативные средства воздействия для защиты своей позиции, с целью дискредитации мнения коммуниканта или его личности, при этом не всегда осознавая уместность и «правомерность» использованного приема.

При анализе коммуникативной манипуляции стоит также учитывать феномен власти, ведь «применение языка в любой ситуации взаимодействия людей неизбежно сопряжено с большей или меньшей демонстрацией, а чаще и созданием структур власти, охватывающих и детерминирующих широкий спектр социальных взаимодействий между личностями, регулирующих их коммуникативные поступки» (Алексеев, Сорокина, 2024, с. 718). Успех коммуникативной манипуляции зачастую зависит от степени власти, находящейся у актора. Чем больше власти у собеседника, тем успешнее манипулятивное воздействие на адресата.

При анализе речевых инструментов давления необходимо учитывать не только их воздействующий потенциал, но также и цель их использования. Так, инвектив, произнесенный одним из собеседников с единственной целью оскорбления оппонента и избавления говорящего от возникшей фрустрации, сложно назвать манипулятивным приемом, поскольку он не преследует цели провокации адресата на определенную реакцию. При этом оскорбление в адрес собеседника, высказанное с целью эмоционального воздействия и получения дальнейшей реакции манипулятора на ответные действия адресата, рассматривается как инструмент манипулятивного воздействия. Таким образом, коммуникативная манипуляция – это сознательное или неосознанное негативное коммуникативное воздействие одного из собеседников на другого, реализуемое с целью изменить его психоэмоциональное состояние, спровоцировать или запрограммировать партнера по коммуникации на необходимый актору поступок или реакцию.

Материалом настоящего исследования послужили речевизуальные фрагменты современных русскоязычных интервью, в которых интервьюер использует манипулятивный инструмент дихотомии. Жанр интервью представляется оптимальным источником исследовательского материала, поскольку характеризуется высокой степенью конфликтостойкости и строится по ризоматической модели, позволяющей «увидеть в тексте активного субъекта, актора коммуникации, вовлекающего социум, личность в особую реальность, функционирующую по своим правилам» (Четыркина, 2024 с. 522), что роднит коммуникацию в интервью со стандартным межличностным общением, обладающим идентичными характеристиками.

Практическая значимость данной работы определяется перспективами внедрения полученных результатов в вузовские курсы по теории коммуникации, прагматике, а также созданием отдельного курса по коммуникативной манипуляции в ситуациях межличностного общения.

Обсуждение и результаты

При анализе ситуаций коммуникативного конфликта довольно часто можно встретить манипулятивный прием дихотомии. Термин «дихотомия», являясь понятием из области философии, означает «деление объема понятия на два соподчиненных (производных) класса по формуле исключенного третьего: “А – не-А”» (Философский энциклопедический словарь, 2002, с. 171). При этом важно отметить, что субъект манипуляции использует псевдо-дихотомию, представляющую собой такое разделение, где «признаки соподчиненных классов, вообще говоря, логически не противоречат друг другу» (Новоселов, 2000, с. 674–675). Описывая различие дихотомии и псевдодихотомии Н. В. Писарь приводит следующий пример: «Деление людей на мужчин и немужчин является дихотомическим, а разделение на мужчин и женщин – псевдодихотомическим, так как в последней паре дифференцирующим оказывается признак “пол”, а на наличие/отсутствие чего-либо» (2016, с. 13). Дихотомия в ситуациях коммуникации может приобретать черты психологической дихотомии с когнитивным искажением восприятия крайностей, где какие-либо несвязные факты или события объединяются в представлении говорящего в единый, цельный, смысловой концепт, обладающий аргументативной силой или наоборот. В процессе осуществления манипулятивного воздействия, в особенности в ситуациях конфликта, например, в рамках жанра интервью, псевдодихотомия позволяет манипулятору направить диалог в нужное русло, поскольку суждение или высказывание содержит только одно или два (удобных для субъекта манипуляции) направления развития. Во время осуществления своей коммуникативной стратегии коммуникант может использовать несколько видов манипулятивной дихотомии: неправомерная аналогия, дихотомичное соответствие, дихотомичная альтернатива.

Прием неправомерной аналогии строится на аргументативном искажении, при котором между двумя явлениями устанавливается кажущееся, но логически необоснованное сходство. Подобная форма аналогии используется в тех случаях, когда манипулятор стремится не столько к объективному объяснению предмета обсуждения, сколько к усилению собственной позиции посредством эмоционально или ассоциативно убедительного сравнения. В контексте речевого взаимодействия данный прием служит инструментом воздействия на адресата, создавая иллюзию логической обоснованности высказывания и не предоставляя прозрачного пространства дальнейшей аргументации. Прием неправомерной аналогии встречается не только в жанре интервью, но и в повседневной межличностной коммуникации. Его использование может быть как осознанным, направленным на достижение прагматического эффекта, так и неосознанным, возникающим в результате эмоционального напряжения или ограниченных когнитивных ресурсов. В ситуации эмоционального напряжения логически несвязанные между собой и с темой высказывания аргументы в сознании адресанта объединяются на основе эмоциональной ассоциации, которая воспринимается им не как манипулятивная стратегия, а как отражение объективной природы конфликта.

Связь неправомерной аналогии с дихотомией здесь проявляется в общих когнитивных тенденциях к бинаризации и редукции смыслов:

- (1) – Я бы назвал это «женщина-личность», я бы хотел быть с личностью.
 - Ну ты понимаешь, что сама фраза «женщина-личность» является довольно оскорбительной.
 - Почему?
 - Ну это примерно также, как сказать: «Ты знаешь, Виталий, ну негр – он тоже человек». Когда ты подчеркиваешь в очередной раз, что женщина должна быть личностью, как будто ты ее из номинации «собака – друг человека» переводишь куда-то выше рангом.
 - Ну у нас так получается, что в разговоре мы пытаемся все это выделить, подчеркнуть.
 - Ты же это подчеркиваешь. Ты говоришь «женщина-личность» (Собчак, 2025).

В данном примере интервьюер использует две неправомерных аналогии для манипулирования собеседником. Цель манипуляции – признание собеседником своей мизогинной позиции. Собеседник, отвечая на вопрос интервьюера об отношениях, сообщает, что желает строить партнерство с женщиной-личностью, очевидно полагая, что хочет видеть рядом с собой развитого, психически стабильного, «живого» человека. Интервьюер рассматривает этот ответ как повод обвинить жертву манипуляции в ненависти к женщинам, но поскольку эксплицитно подобная позиция не прозвучала, он прибегает к неправомерным аналогиям, сравнивая высказывание «женщина-личность» с «негр – тоже человек». Чтобы позиция была более полноценной, интервьюер возвращается к теме женщин и использует еще одну аналогию, сравнивая женщину с собакой, тем самым подталкивая жертву манипуляции к объяснению новой позиции, присвоенной ему манипулятором. Жертва пытается оправдаться, ссылаясь на стилистику данного интервью, надеясь переложить ответственность за вектор диалога на интервьюера, но последний эксплицитно обвиняет в подобном векторе саму жертву, утверждая, что это его точка зрения («Ты же это подчеркиваешь». «Ты говоришь “женщина-личность”»):

- (2) – По сути ты подтверждаешь, что женщины, порядочные, как киты – редкость в Москве, правильно?
 - Знаешь, была такая шутка в детстве: «Во сколько порядочная женщина должна ложиться в постель? В девять, чтобы в одиннадцать встать и пойти домой».
 - То есть женщины после двенадцати в Москве на Патриках в основном все эскортницы?
 - Опять мы так...
 - Ну я хочу как-то к чему-то привести.
 - Скажем так, ничего хорошего... (Собчак, 2025).

Задача интервьюера – показать зрителю патриархальную сторону собеседника. После заданного прямого вопроса про порядочность женщин, собеседник пытается свести череду вопросов к юмору, процитировав неудачную в контексте диалога шутку. Интервьюер осознанно воспринимает шутку серьезно и задает вопрос, содержащий неправомерную аналогию, – «То есть женщины после двенадцати в Москве на Патриках в основном все эскортницы?». Собеседник пытается уйти от ответа, понимая вектор дальнейших вопросов, интервьюер не позволяет ему этого сделать. Тогда интервьюируемый отвечает «рядом», не используя допустимые варианты ответа на общий вопрос «да» или «нет», пытаясь сохранить репутацию перед аудиторией.

Коммуникативное поведение в жанре интервью может включать использование манипулятивного приема, условно обозначаемого в данной работе как «дихотомичное соответствие». Его суть заключается в том, что манипулятор устанавливает смысловую связь между двумя несопоставимыми или слабо связанными явлениями, фактами либо аргументами, заимствованными из предыдущих высказываний собеседника. В результате происходит искажение исходного смысла позиции интервьюируемого и формирование нового контекста, выгодного для манипулятора и направленного на дискредитацию личности или взглядов оппонента:

- (1) – Женщины в современном обществе управляют мужчинами, а глобалисты управляют женщинами.
 - Глобалисты управляют женщинами? Глобалисты и англосаксы – это разные группы людей или это одно и то же в целом?
 - Мне кажется, что англосаксы имеют огромное влияние на глобалистов (Собчак, 2025).

Разговор в интервью построен на одной главной теме противостояния феминизма и патриархата. Интервьюируемый неосознанно использует дихотомичное соответствие, возлагая на неких мировых «глобалистов» ответственность за потребительские (по его мнению) взгляды современных женщин. При этом в высказывании говорящий полностью нивелирует какую-либо значимость роли мужчин. Интервьюер, в свою очередь, пытаясь показать несостоятельность позиции оппонента, оперирует другим приемом дихотомичного соответствия,

связывая «глобалистов» с собирательными «англосаксами» и программирует жертву на развитие темы их родства, что фактически является нонсенсом и ведет к демагогии. Дальнейшее течение разговора складывается на условиях интервьюера, и оппонент полностью дискредитирует себя в глазах зрителей, используя дихотомическое соответствие и выдавая этот инструмент за научные исторические факты:

- А Рокфеллеры, Ротшильды, они имеют какое-то влияние или это отдельная группа?

- Ну я в странных источниках получаю информацию. Вообще, как будто бы, Римская Империя, она, вроде бы, пала, но эти люди, которые управляли Римской Империей, такое ощущение, что просто переместились со своими знаниями, со своим ресурсом, со своим богатством, просто переместились в другое место. И, условно говоря, Римская Империя – это первый Рейх, да? Второй Рейх, это может было и Татаро-Монгольское иго. Это тоже все создано одними и теми же людьми. Это одни люди, которые знают законы управления, и они управляют достаточно успешно (Собчак, 2025).

(2) – Вот в этом отношении про зону комфорта, ты вообще любишь вытаскивать себя из зоны удобства?

- Вообще нет.

- И даже не хочешь прибегать к этой...

- Вообще не хочу, зачем? То, что мне не комфортно – я не хочу. Я на самолетах не летаю, потому что мне не комфортно. Хочу комфортно всегда, чтобы было все.

- А это не ведет к деградации личности?

- Хорошо, пусть ведет (DREAMCAST, 2025).

Гость интервью имеет репутацию достаточно ленивого, не гонящегося за проектами человека, но при этом очень востребованного в современном шоу-бизнесе. Интервьюер пытается связать нежелание оппонента не выходить из зоны комфорта с деградацией личности, что является дихотомическим соответствием, поскольку из высказанной интервьюируемым позиции не вытекает логичный для слушателя результат. Провокационный вопрос, ответ на который может дискредитировать гостя, нивелируется им за счет комплементарного ответа «Хорошо, пусть ведет». Данный вид реакции на подобное воздействующее поведение, описанный М. Е. Литваком, называется «амортизацией» и представляет собой «немедленное согласие с доводами партнера» (2010, с. 24). Согласившись с манипулятором, собеседник нивелирует манипулятивный потенциал вопроса, поскольку не предпринимает попыток объяснения своей позиции. Дальнейшие интенции осуществления негативного воздействия интервьюера сводятся к минимуму, и он переходит к другой теме интервью.

Другой популярный прием дихотомичной альтернативы строится на противопоставлении двух полярных точек зрения, прямо или косвенно связанных с темой разговора. Чаще всего подобный инструмент реализуется за счет конструкций «либо-либо», «или-или»:

(1) – Поэтому вопрос сегодняшнего дня: юго-восток или смерть.

- Сказано замечательно (Гость Александр Дугин, 2014).

(2) – Сейчас мы приближаемся к новой, принципиально важной точке: признанию или непризнанию хунты. И если мы, пусть косвенно, признаем ее, согласившись вести переговоры, (...) мы существенно ослабим наши позиции.

- Значит встреча в Женеве – это ошибка?

- Мы не признали хунту.

- Ну мы с ними встречались, косвенно это получилось так.

- Совершенно, мне кажется, не так. Во-первых, мы встречались, в первую очередь, с американцами, мы встречались через голову хунты.

- Была так называемая хунта, как вы ее называете, американцы, мы и Евросоюз. Равнозначные четыре партнера.

- Нет, не признали. Это демонстрация наших добрых намерений (Гость Александр Дугин, 2014).

В рамках интервью собеседники обсуждают Украинский кризис и последовавшую за ним гражданскую войну. Интервьюируемый, один из значимых философов современной России, в своем комментарии по поводу ситуации на Украине употребляет дихотомическую альтернативу, полагая, что реакция России должна быть обдуманной, не направленной на поддержку нового режима. В свою очередь, интервьюер прибегает к приему «дихотомического соответствия», упомянув встречу руководства стран США, Евросоюза, Украины и России в Женеве 2014 года, наделяя факт встречи коннотацией «принятия хунты». Собеседник не согласен с интервьюером, поясняя, что встреча была преимущественно не с властями Украины, с которыми вести переговоры не стоит, а с руководством других стран, ставших так или иначе вовлеченными в данный внутренний конфликт. Манипуляция интервьюера была направлена на дискредитацию собеседника, показав несостоятельность его позиции, но прошла безуспешно, поскольку адресат негативного воздействия защитил свою точку зрения через прием позитивного воздействия, используя инструменты аргументации и доводов.

Таким образом, прием манипулятивной дихотомии, являющийся разновидностью псевдодихотомии, функционирует как инструмент дискредитации коммуникативного оппонента и программирования его речевого поведения в интересах манипулятора.

Заключение

На основании проведенного исследования можно прийти к следующим выводам:

1. Процесс межличностной коммуникации основывается на взаимовоздействии собеседников. К основным типам воздействия относятся информирование, убеждение и манипуляция. Если убеждение представляет

собой позитивное влияние на партнера по коммуникации, при котором адресант использует аргументы, факты и доводы для выражения своей позиции, то в рамках манипуляции говорящий реализует свои интенции посредством негативных стратегий, направленных преимущественно на дискредитацию личности оппонента или его позиции.

2. Коммуникативная манипуляция представляет собой естественный элемент течения диалога, особенно в условиях коммуникативного конфликта. Будучи негативным типом воздействия, манипуляция, тем не менее, может рассматриваться как результат эмоционального напряжения либо искажения когнитивного восприятия действительности у одного из участников общения. Личность манипулятора в данном случае не подлежит однозначной негативной оценке, поскольку, в отличие от психологической манипуляции, когда актер заранее продумывает свое поведение и предполагаемую реакцию адресата, коммуникативная манипуляция чаще всего направлена на защиту собственной позиции в споре или выступает средством снижения фрустрации.

3. В рамках манипулятивного воздействия собеседник может использовать различные типы дихотомии. Прием неправомерной аналогии основывается на установлении мнимой связи между двумя различными явлениями, одно из которых инициатор манипуляции сознательно вводит в коммуникацию. Дихотомичное соответствие формирует смысловую зависимость между разнородными по значению явлениями или позициями, используя высказывания адресата манипуляции и искажая его аргументы и доводы. Инструмент дихотомичной альтернативы применяется при противопоставлении двух точек зрения, что приводит к сужению контекста до двух доминирующих смыслов, выгодных манипулятору, тем самым ограничивая возможность адресата развивать диалог по собственному сценарию.

Перспективы дальнейшего исследования проблемы видятся в более детальном изучении процесса речевого взаимодействия, углубленном анализе манипулятивных тактик и инструментов, используемых коммуникантами, а также в описании манипулятивных механизмов, определяющих протекание коммуникативного процесса. Отдельное внимание предполагается уделить исследованию речевых жанров, характеризующихся высокой степенью конфликтности и манипулятивности, что позволит более полно и всесторонне описать феномен коммуникативной манипуляции с лингвопрагматической точки зрения.

Материалы исследования | Research materials

1. Гость Александр Дугин. Познер. Выпуск от 22.04.2014. <https://www.1tv.ru/shows/pozner/vypuski/gost-aleksandr-dugin-pozner-vypusk-ot-22-04-2014>
2. Собчак К. А. Виталий Гогунский: полиграф, голые бабы и план Даллеса. 2025. https://vkvideo.ru/video-212451998_456241492?t=54m1s
3. Философский энциклопедический словарь /ред.-сост.: Е. Ф. Губский, Г. В. Кораблева, В. А. Лутченко. М.: ИНФРА-М, 2002.
4. DREAMCAST. Гарик Харламов. Я не хочу плевать в вечность. 2025. https://vkvideo.ru/video-228096686_456239129?t=1h11m41s

Источники | References

1. Алексеев А. Б., Сорокина Э. А. Стратегии власти в политическом дискурсе: анализ ситуации общения равноправных коммуникантов // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Теория языка. Семиотика. Семантика. 2024. № 3. <https://doi.org/10.22363/2313-2299-2024-15-3-715-734>
2. Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Конфликтология. М.: ЮНИТИ, 1999.
3. Балахонская Л. В., Сергеева Е. В. Лингвистика речевого воздействия и манипулирования. Изд-е 5-е, стер. М.: Флинта, 2020.
4. Бахтин М. М. Проблема речевых жанров. Из архивных записей к работе «Проблема речевых жанров». Проблема текста // Бахтин М. М. Собрание сочинений: в 5 т. М.: Русские словари, 1996. Т. 5. Работы 1940-х – начала 1960-х годов.
5. Беляева И. В. Феномен речевой манипуляции: лингвоюридические аспекты: монография. Ростов н/Д.: Издательство СКАГС, 2008.
6. Гришина Н. В. Психология конфликта. Изд-е 2-е. СПб.: Питер, 2008.
7. Дементьев В. В. Теория речевых жанров. М.: Знак, 2010.
8. Денисюк Е. В. Манипулятивное речевое воздействие: коммуникативно-прагматический аспект: дисс. ... к. филол. н. Екатеринбург, 2003.
9. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо; Изд-во Московского государственного университета, 1996.
10. Иссерс О. С. Речевое воздействие. М.: Флинта; Наука, 2009.
11. Копнина Г. А. Речевая манипуляция в массмедийном тексте/дискурсе: проблема распознавания // Филология и человек. 2021. № 3. [https://doi.org/10.14258/filichel\(2021\)3-04](https://doi.org/10.14258/filichel(2021)3-04)
12. Литвак М. Е. Психологическое айкидо. Ростов н/Д.: Феникс, 2010.
13. Лось А. Л. Подмена ценностей, репрезентированных перцептивными характеристиками, как часть манипуляции сознанием // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. Серия: Литературоведение. Языкознание. Культурология. 2025. № 3. <https://doi.org/10.28995/2686-7249-2025-3-144-150>

14. Новоселов М. М. Дихотомия // Новая философская энциклопедия: в 4 т. М.: Мысль, 2000. Т. 1.
15. Писарь Н. В. К вопросу об определении понятия «Дихотомия в лингвистике» // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Серия: Филология, педагогика, психология. 2016. № 3.
16. Сафина А. В. Коммуникативные средства выражения манипуляции в межличностном общении немцев (на материале немецкого кинематографа XXI века): дисс. ... к. филол. н. Уфа, 2018.
17. Стернин И. В. Введение в речевое воздействие. Воронеж: Изд-во Воронежского ун-та, 2001.
18. Четыркина И. В. Ризома как механизм манипуляции в немецкоязычном журналистском тексте // Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2024. № 2. <https://doi.org/10.30853/phil20240075>
19. Шелестюк Е. В. Речевое воздействие: онтология и методология исследования: дисс. ... д. филол. н. Челябинск, 2009.

Информация об авторах | Author information



Илюхин Никита Игоревич¹, к. филол. н., доц.

¹ Саратовская государственная юридическая академия



Nikita Igorevich Ilyukhin¹, PhD

¹ Saratov State Law Academy

¹ tringla@mail.ru

Информация о статье | About this article

Дата поступления рукописи (received): 19.10.2025; опубликовано online (published online): 18.11.2025.

Ключевые слова (keywords): виды дихотомии; неправомерная аналогия; дихотомичное соответствие; дихотомичная альтернатива; коммуникативная манипуляция; types of dichotomy; illegitimate analogy; dichotomous correspondence; dichotomous alternative; communicative manipulation.