

Научная статья  
 УДК 304  
 doi: 10.54398/1818510X\_2023\_1\_117

## СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МАНИПУЛЯТИВНОГО ПРОЦЕССА

**Авдеенко Евгения Викторовна**

Воронежский государственный технический университет, г. Воронеж, Россия  
 jjaane@yandex.ru, <https://orcid.org/0000-0002-5224-3149>

**Аннотация.** Цель статьи: экспликация психических процессов, структур, явлений и механизмов, которые становятся основой для реализации эффективной манипуляции. В статье анализируется роль бессознательного в мыслительных процессах. Изучаются процессы, которые позволяют осуществлять принятие решений не только посредством сознательного логически-непротиворечивого размышления, но и вследствие неких автоматических, образных, эмоциональных процессов, не требующих активного функционирования сознания. Проводится анализ рационального и иррационального мышления, условий интеллектуального процесса человека, которые позволяют осуществить манипулятивное воздействие на него. Определяются методики торможения и блокировки критического анализа информации. Изучаются техники убеждения. Рассматриваются принципы работы и доля участия Системы 1 и Системы 2 в принятии решений и поведенческой регуляции индивида. Производится анализ технологий и приёмов, которые позволяют осуществлять дискурсивную индоктринацию манипулятивного типа. Базовая индивидуальная потребность в безопасности рассматривается как источник психических явлений и процессов, обеспечивающих эффективность манипуляции. Анализируется импликация потребности в безопасности в таких психических процессах и явлениях, как конформность, потребность в социальной принадлежности, в объяснительных конструкциях, дисциплине и правилах, которые эксплицируются в потребности в дескриптивных и прескриптивных знаниях.

**Ключевые слова:** манипуляция, манипулятивный дискурс, сознание и бессознательное, индоктринация, бессознательные мыслительные процессы, рациональное и иррациональное мышление, Система 1, Система 2, техники манипуляции, методология манипуляции, информационное общество, потребность в социальной принадлежности, безопасности, дескрипция, прескрипция

**Для цитирования:** Авдеенко Е. В. Социально-психологические основы манипулятивного процесса // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2023. № 1 (74). С. 117–121. [https://doi.org/10.54398/1818510X\\_2023\\_1\\_117](https://doi.org/10.54398/1818510X_2023_1_117).



Это произведение публикуется по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0 Всемирная.

## SOCIO-PSYCHOLOGICAL BASES OF THE MANIPULATIVE PROCESS

**Evgeniia V. Avdeenko**

Voronezh State Technical University, Voronezh, Russia  
 jjaane@yandex.ru, <https://orcid.org/0000-0002-5224-3149>

**Abstract.** The purpose of the article is to investigate the explication of mental processes, structures, phenomena and mechanisms that become the basis for the implementation of effective manipulation. The article analyses the role of the unconscious in thought processes. These processes are studied to allow decision-making not only through conscious logically consistent thinking but also as a result of some automatic, imaginative, emotional processes that do not necessarily require the active functioning of consciousness. An analysis is made of rational and irrational thinking, the condition of the human intellectual process, which allows manipulative influence on it. Methods of breaking and blocking, as the critical analysis of information, are determined. The techniques of persuasion are also studied. The principles of operation and the share of participation of System 1 and System 2 in the decision-making and behavioural regulation of the individual are considered. This analysis is made of technologies and techniques that allow for discursive indoctrination of a manipulative type. The basic individual need for security is considered to be a source of mental phenomena and processes that ensure the effectiveness of manipulation. The implication of the need for security in such mental processes and phenomena as: conformity, the need for social belonging, explanatory constructions, discipline and rules, which are explicated in the need for descriptive and prescriptive knowledge, is analysed.

**Keywords:** manipulation, manipulative discourse, consciousness and the unconscious, indoctrination, unconscious thought processes, rational and irrational thinking, System 1, System 2, manipulation techniques, manipulation methodology, information society, the need for social belonging, security, description, prescription

**For citation:** Avdeenko E. V. Socio-psychological bases of the manipulative process. *Kaspiyskiy region: politika, ekonomika, kultura* [The Caspian Region: Politics, Economics, Culture]. 2023, no. 1 (74), pp. 117–121. [https://doi.org/10.54398/1818510X\\_2023\\_1\\_117](https://doi.org/10.54398/1818510X_2023_1_117).



This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

**Введение**

В современном обществе человек непрерывно испытывает информационное давление. СМИ, социальные сети, развлекательные и познавательные интернет-порталы, инфоканалы окружают человека информацией, которая во многом определяет формирование его картины мира.

Если предпринимаются специальные усилия для организации не критического восприятия, дискурс дополняется специальным контентом, призванным отключить рациональное мышление и внушить потребителю определенную идеологическую или ценностную позицию, то мы имеем дело с манипулятивным дискурсом.

Распространение и развитие методов манипулятивного дискурса последние десятилетия происходит в геометрической прогрессии. Это вызывает естественный интерес к теме и в научной среде [1–3].

Для создания манипулятивных методик и противодействия им необходимо изучить психические структуры, процессы и технологии, которые позволяют манипулятивному дискурсу быть эффективным.

*Основная часть*

В рамках создаваемой дискурсом картины мира можно различать дескриптивную (описательную) и ценностно-нормативную, идеологически окрашенную (прескриптивную) составляющие. Если первая формирует у человека представление о том, «что есть», даёт дескриптивное знание, то вторая – о том, «что должно делать» и даёт прескриптивное знание.

Как гласит принцип Юма, от суждения со связкой «есть» к суждению со связкой «должен» формально логическим путём перейти нельзя. То есть переход человеческого сознания от дескриптивного знания к формированию прескриптивного знания не подчиняется правилам логически-формального вывода. Таким образом, он может быть произведён с разной степенью осознанности.

А с точки зрения методологических задач манипуляции это означает, что любому дескриптивному факту можно присвоить / добавить любую социально-идеологическую прескриптивную надстройку.

Информация поступает в наше сознание, проходит его барьеры и, интериоризовавшись в ходе бессознательных процессов, образует новые психические структуры. В связи с чем понимание манипуляции невозможно без изучения принципов организации бессознательного.

Наиболее известной теорией бессознательного является психоаналитическая концепция Зигмунда Фрейда [10, с. 187]. Однако о бессознательном говорили и его последователи (Юнг, Фромм), и предшественники (Лейбниц, Шопенгауэр). По Фрейду, это психическая структура, наполненная преимущественно влечениями либидо и агрессивными порывами, а также всем тем, что присутствует в человеке, но не может быть им осознано в силу конфликта с общепринятой моралью. Юнг [12] и другие последователи расширяют понятие бессознательного, полагая, что к нему могут относиться не только морально неприемлемые позы и аффекты, но и та информация, которая уходит из сознания в силу разных причин: утраты актуальности, забывания, редкого обращения, «перекрывания» эмоционально более насыщенными или когнитивно более значимыми конструктами. «Бессознательное – это не простой склад прошлого, ... оно полно зародышей будущих психических ситуаций и идей» [13, с. 37]. То есть любая информация может уйти в бессознательное, с одной стороны, и стать осознанной – с другой. Человек воспринимает и интериоризирует гораздо больше явлений, образов, сюжетов, характеристик, чем осознает. «Бессознательное, однако, замечает их и, собственно, такие неосознаваемые восприятия могут играть большую роль в нашей повседневной жизни. Мы даже не осознаем, как они влияют на наши реакции на людей или события» [13, с. 52].

«... отдельный процесс входит сначала в психическую систему бессознательного и может затем при известных условиях перейти в систему сознательного» [10, с. 187]. Таким образом, в бессознательном происходят психические процессы, которые самым существенным образом влияют на нашу социальную репрезентацию.

Юнг наделяет бессознательное когнитивными функциями, полагая, что это не просто набор образов и аффектов, а психическая структура, способная анализировать, синтезировать и трансформировать информацию: «Чем бы бессознательное ни было, оно является естественным природным явлением, воспроизводящим осмысленные символы» [13, с. 116]. Так работает, в частности, интуиция – так называемое «опережающее мышление». Сознанием оно воспринимается как «опережающее» в связи с тем, что когнитивные процессы происходят в бессознательном.

Традиционно считалось, что иррациональное мышление – удел бессознательного, а рациональное – сознания. Э. Фромм: «Я предлагаю называть рациональными любые мысли, чувства или действия, которые способствуют адекватному функционированию и росту целостной системы (частью которой они являются), а всё, что имеет тенденцию к ослаблению или разрушению целого, считать иррациональным» [14, с. 122]. Такое прочтение рационального и иррационального, конечно, вступает в некоторую дискуссию с идеями об «инстинкте жизни» и «инстинкте смерти» Фрейда.

Идеи рациональности, эффективности и автономности бессознательного мышления дополняет Анри Пуанкаре в своей статье «Математическое творчество». Он описывает двойственную природу собственного мыслительного процесса. Выделяет в сознательном мышлении функции загрузки информации, «запуска» или активации бессознательного мыслительного процесса», а также детальной обработки образных продуктов бессознательной деятельности: «...кажется, будто сам присутствуешь при своей бессознательной работе...» [9]. И закрепляет за бессознательным мышлением формирование ключевых образов, принципов, идей.

Современные исследователи приводят данные многочисленных нейрофизиологических и нейропсихологических экспериментов, которые с помощью методов функциональной диагностики фиксируют активность различных зон нервной системы и делают выводы о сознательной и бессознательной деятельности. Они всё большую роль в регуляции поведения, эмоционально-волевой и ценностной регистрируют за бессознательным.

Популяризатор нейрофизиологии и нейропсихиатрии Рита Картер: «Контроль нашего сознания над эмоциями слаб, и чувства часто вытесняют мысли, в то время как мысли обычно тщетно пытаются вытеснить эмоции. Это происходит потому, что само устройство нашего мозга ставит эмоции в привилегированное положение: связи, ведущие из эмоциональной системы в когнитивную, гораздо сильнее связей, ведущих в обратном направлении» [7, с. 9]. Это связано с тем, что эмоциональная сфера интегрирована с гуморальной, гормональной системой регуляции.

Современный психотерапевт Андрей Курпатов развивает концепцию о том, что основной объём мыслительной работы и принятие решений происходит в бессознательном [8]: «Сознание может думать всё, что ему заблагорассудится, но реально нашим поведением управляет мозг – набор конкретных нервных связей», «Человек думает не сознанием, он думает своим мозгом (подсознанием, если угодно), то есть тем, что в нём хранится, и тем, что в него загружено». А Курпатов как бы разделяет «мозг» и «сознание» или Я, полагая за мозгом функции бессознательных, непровольных мыслительных процессов, а за сознанием или Я – функции мышления, которые человек осуществляет осознанно и произвольно. В своих лекциях он говорит о том, что решения наш мозг принимает, не подчиняясь нашей воле и без всякого осознанного контроля. А функция сознания лишь в том, чтобы адекватно встроить в реальность бессознательные решения мозга. Для изменения хода бессознательных мыслей человеку необходимо создать ситуацию, в которой бессознательное просто не сможет принять решение, не удовлетворяющее сознание. Мозг всегда действует в угоду энергосбережения. При чём сберегать он будет именно собственные энергозатраты. Соответственно, бессознательно будут приниматься привычные решения, пути, которые мозг уже использовал, т. к. это не требует новой интеллектуальной работы, а затраты остального организма «для мозга не так важны». Запускать мыслительный процесс мозг стремится только при наличии существенных мотивов.

Нейрофизиолог Вячеслав Дубынин: «Подумать – значит послать. Не принимайте сложные решения сразу: загрузите данные и ложитесь спать. Мозг подумает и выдаст оформленное решение утром». В своих лекциях он приводит данные современных экспериментов, фиксирующих ведущую роль бессознательных психических процессов в решении мыслительных задач [4].

Психолог Константин Шереметьев – мы думаем всем телом и решения принимаем всем телом. Точнее нервной системой, которая пронизывает всё тело человека [11].

В контексте исследования психических процессов, обеспечивающих манипулятивный эффект, актуально рассмотрение таких смежных дихотомий, как сознание и бессознательное, рациональное мышление и иррациональное, психическая Система 1 и Система 2 (Д. Канеман) [5].

Можно сказать, что деятельность Системы 1 (автоматическая, интуитивная) происходит в бессознательном. Именно это позволяет ей обрабатывать информацию существенно быстрее, образнее и менее критично.

Для осуществления критического освоения информации потребитель дискурса должен в полной мере задействовать систему мышления, которую в современной когнитивистике [20–22; 6; 17] принято называть Система 2 (рациональное мышление).

Система 2 позволяет глубоко анализировать поступающую из окружающего мира информацию, выделять причинно-следственные закономерности, выстраивать для их целостного объяснения теоретическую схему и, используя логически корректное

мышление, выводить из такого рода теорий соответствующие следствия, предсказывая (рациональным образом) будущие события. Этот энергоёмкий процесс требует существенных временных затрат и соблюдения ряда условий.

В противном случае ответственность за принятие решений и выбор поведенческих паттернов берёт на себя Система 1. Она эволюционно более ранняя, менее энергозатратная, более быстрая, способная одновременно учитывать большее количество параметров окружающей среды. Однако она не выделяет причинно-следственные закономерности и не выстраивает на их основе теоретические схемы и происходит в бессознательном. Система 1 – это система ассоциативного мышления, она руководствуется в основном принципом прецедента, предсказывая будущее на основании совокупности повторяющихся явлений, и тем увереннее и настойчивее, чем количественно большей оказывается такая совокупность. Если работа Системы 2 способна быть подвергнута рефлексии и, соответственно, сознательному контролю, то работа Системы 1 протекает вне сознательного контроля и, как правило, не подвергается рефлексии.

Учёт вышеописанных особенностей работы человеческого мышления позволяет сказать, что человек, у которого при анализе определённого аспекта окружающей среды в основном задействована Система 1 и не работает (недостаточно эффективно работает) Система 2, оказывается некритически внушаем. Такой человек практически не способен критично относиться к информации, которую несёт порождаемый современными СМИ, инфоканалами и социальными сетями поток текстов (дискурс).

Наиболее распространённые, широко применяемые и наименее затратные манипуляционные технологии первой методологической задачей определяют отключение Системы 2.

Существует два набора тактик, которые отключают Систему 2: первый – «перегрузка», второй – «за ненадобностью».

Если Система 2 воспринимает избыточную сложность интеллектуальной задачи, она склонна передавать ответственность за принятие решений Системе 1. На этом, например, основано убеждение с указанием большого количества фактических данных, расчётов или подача информации на повышенной скорости: быстрая речь, нагруженный образами видеоряд.

Другой вариант угнетения рационального анализа – эмоциональная перегрузка. Если подача убеждающей информации сопровождается фактурой, вызывающей аффективные реакции, психика энергетически перегружается, и на систематический анализ ресурсов не остаётся. Соответственно, информация, сопровождаемая «шок-контентом», воспринимается некритически. Важно отличать информацию, вызывающую эмоции: она часто активирует контраргументацию, – и сопровождающее её убеждающее сообщение, которое как раз и присоединяется к «шок-контенту» для внедрения в сознание без критической оценки.

Общезвестно, что непроизвольное внимание и эмоции у человека вызывают темы и образы, связанные с насилием, употреблением пищи и сексом. То есть образы, обращающиеся к нашим витальным потребностям: самосохранение, самоподдержание, само-воспроизведение.

В связи с этим в маркетинге более пятидесяти лет торжествовала максима: секс и насилие повышают рекламную эффективность. Однако в 2015 г. опубликовано исследование Роберта Лалла и Бреда Бушмана, которое опровергает эту концепцию. В статье «Движут ли продажи секс и насилие? Метааналитический обзор воздействия передач и рекламы с элементами секса и насилия на память, взгляды и предпочтения потребителей» [23] приводятся данные исследования, которое доказывает, что лучше продаются и запоминаются товары, которые рекламируются в аффективно-нейтральных образах и передачах. Это связано с тем, что запоминание и решение о покупке – психические процессы, требующие активации Системы 2, а образы, актуализирующие потребность в безопасности и сексуальный инстинкт, её подавляют за счёт эмоциональной перегрузки.

В случае идеологической манипуляции отключение Системы 2 посредством аффекта наоборот способствуют индоктринации, так как она эффективно осуществляется на уровне Системы 1. Таким образом, идеологическая манипуляция осуществляется в основном через новостной и художественный контент, который, актуализируя страхи и потребности человека, предлагает ему выходы и объяснения положения дел, с которым он столкнулся в новостной или художественной ленте.

Ввиду энергозатратности Система 2 стремится к отключению, как только организм перестаёт чувствовать острую необходимость в её работе. Таким образом, «за ненадобностью» она отключается в следующих ситуациях.

Если ситуация крайне привычная, рутинная, то, сформировав набор характерных реакций и поведенческих паттернов, актуальных для типовой ситуации, Система 2 отключается [24]. При этом вместе с логическим анализом отключаются функции контроля и критики.

Например, в поисках новостного контента человек чаще всего обращается к одним и тем же источникам. Соответственно, через некоторое время восприятие информации от этих источников становится некритическим. Более того, при необходимости пополнить или изменить источники для экономии энергии мышление так же стремится сделать выбор по подобию, минимально активируя Систему 2 или систематический анализ [18]. Таким образом психические процессы осуществляют как бы внутренний таргетинг, точнее – рекомендательный сервис. Человек всё больше и больше погружает себя в определённый контент, а противоречащие идеи и образы постепенно перестают ему попадаться.

Ряд техник манипуляции, которые снижают бдительность Системы 2 и повышают склонность Системы 1 соглашаться и принимать, можно найти в эвристико-систематической модели убеждения Шейли Чейкен [19]. Она выделяет эвристическую и систематическую стратегии анализа информации. Их можно сопоставить с работой Системы 1 и Системы 2, описанными Канеманом.

Доверие авторитетам, профессионалам или «Идолам Театра», как называет этот феномен Ф. Бэкон. Человеку существенно легче отключить Систему 2, если у него возникает ощущение, что кто-то другой уже провёл аналитическую работу и готов делиться результатами. В связи с этим медуслуги рекламируют актёры в белых халатах, медийные лица; и даже в передачах про мистические явления в титре на плашке будет указано: экстрасенс такого-то уровня, член гильдии медиумов.

Ощущение компетентности коммуникатора вызывает также использование сильного речевого стиля: выражение «объективной», безличной позиции, уверенность, однозначность суждений, отсутствие «слов-паразитов», утвердительная интонация.

Ощущение надёжности коммуникатора возникает и в случае информирования аудитории о сбывшихся ранее прогнозах этого автора.

Ещё один инструмент убеждения – создание ощущения искренности коммуникатора. Прямые заявления типа «если честно» в этом случае работают слабо. Более эффективным является указание на незаинтересованность или механизм «скрытая камера», когда коммуникатор как бы не знает, что его снимают.

Человек склонен больше доверять лицам, облечённым властью, статусом и влиянием.

Эффективность манипуляции повышается в случае аттракции. И внешне, и лично привлекательные люди вызывают большее доверие.

Ещё два механизма интерактивной манипуляции: принятие по сходству и правило взаимного обмена. Первый заключается в том, что человек с большей лёгкостью соглашается доверять тому, с кем у него есть общее. Причём более эффективно в этом случае работает указание на общее в идейно-ценностных смыслах, чем на внешние, физические, географические сходства.

Правило взаимного обмена позволяет повысить лояльность реципиента, если сначала он получает что-то от коммуникатора. Это может быть и материальный предмет, и моральное поощрение. Так, например, ведущие тренинговых программ и других массовых / групповых мероприятий часто уделяют отдельное и значительное внимание достоинствам текущей аудитории: так, комплиментами, они как бы «покупают» доверие и благосклонность.

Распространённость мнения активирует конформность, отключая функции критического анализа Системы 2 и приводя к лёгкому принятию этого мнения Системой 1.

Успех манипуляции массовой и идеологической во многом обуславливается базовой потребностью в безопасности, которая является основой для ряда психических явлений.

Потребность в безопасности имплицитно выражается в потребности в дисциплине и установленных правилах. «Показатель потребности в безопасности – предпочтение ребёнком определённого рода зависимости, стабильного распорядка. По Маслоу, маленькие дети наиболее эффективно функционируют в семье, где, по крайней мере, до определённой степени, установлены чёткий режим и дисциплина. Если данные элементы отсутствуют в окружении, ребёнок не чувствует себя в безопасности, он становится тревожным, недоверчивым и начинает высискивать более стабильные жизненные территории» [16]. Такое поведение свойственно не только детям. Естественно, вырастая, человек продолжает нуждаться в ограничениях. Несмотря на популяризацию ценности свободы, полная свобода для нормального человека скорее бремя. Таким образом, стремясь обрести дисциплинарные правила – прескрипции, человек готов принимать вместе с ними и идеологические, и дескриптивные конструкции. Стремление к безопасности «часто находит специфическое выражение в поиске защитника: более сильного человека или системы, от которых он может зависеть» [25].

С другой стороны, для ощущения защищённости человеку необходимо чувствовать себя частью группы – потребность в социальной принадлежности. Стремясь обрести свою группу, человек готов некритически принимать и дескрипции, и прескрипции той группы, в которую он хочет войти. По этой причине люди, которые в силу обстоятельств не смогли обрести полноценное членство в наиболее традиционных группах (семья, учебный, трудовой коллектив), продолжая искать группы «по интересам» – субкультурные, фанатские объединения и т. п., могут становиться жертвами сект и других запрещённых объединений, паразитирующих на фрустрированной потребности в социальной принадлежности.

Ещё одна импликация потребности в безопасности – потребность в объяснительных концепциях. Отсутствие знания истины вызывает базовую тревогу, основой которой также является потребность в безопасности. Наличие знания какой бы то ни было истины о сущем и должном формирует ощущение контроля происходящих с тобой событий и снижает тревожность. В попытках снизить эту экзистенциальную тревожность человечество создаёт формы общественного сознания (мифологию, религию, науку, мораль и закон). «Система религиозных или философских убеждений позволяет человеку организовать свой мир и окружающих людей в единое, наполненное смыслом целое, таким образом, давая ему возможность чувствовать себя "в безопасности"» [16].

Фрустрация потребности в безопасности провоцирует конформность. Эрих Фромм говорит, что конформность «является спасительным решением для большинства нормальных индивидов в современном обществе... индивид перестает быть собой; он полностью усваивает тип личности, предлагаемый ему общепринятым шаблоном, и становится точно таким же, как все остальные, и таким, каким они хотят его видеть. Исчезает различие между собственным "я" и окружающим миром, а вместе с тем и осознанный страх перед одиночеством и бессилием... Отказавшись от собственного "я" и превратившись в робота, подобного миллионам других таких же роботов, человек уже не ощущает одиночества и тревоги. Однако за это приходится платить утратой своей личности» [15].

Яркой иллюстрацией эффективности этих механизмов стал эксперимент «Третья волна», в котором Рон Джонс – учитель истории, продемонстрировал школьникам, как легко и быстро человек становится жертвой манипуляции. Он ввёл новые дисциплинарные, поведенческие правила, отличительные черты, маркирующие принадлежность к группе, разъяснил ценность определённого поведения с точки зрения благополучного социального развития. Подростки продемонстрировали максимальную лояльность и готовность выполнять все предложенные задачи, правила и даже сверх первоначальных. К группе примыкали люди из других классов, взрослые не оказывали сопротивления, а директор школы освоил групповое приветствие. Всё это Джонс организовал для наглядного разъяснения поведения рядовых немцев во времена Третьего рейха. Эксперимент начался с одного класса (30 человек), к моменту завершения в нём добровольно участвовало уже 200 учащихся.

#### *Выводы*

Анализ психических явлений и процессов, которые создают условия для эффективной манипуляции, позволяет нам сделать вывод о том, что, являясь жертвой манипуляции, человек, в то же время нуждается в ней. Для преодоления экзистенциальной пустоты человеку необходимы прескриптивные и дескриптивные конструкции. Формируя их, манипулятор создаёт условия для обретения психологического комфорта.

#### **Список литературы**

1. Болинджер, Д. Истина – проблема лингвистическая / Д. Болинджер // Язык и моделирование социального взаимодействия. – Москва : Наука, 1987. – С. 56–62.
2. Ван Дейк, Т. А. Дискурс и власть / Т. А. ван Дейк. – Москва : Либроком, 2013. – 344 с.
3. Данилова, А. А. Манипулирование словом в средствах массовой информации / А. А. Данилова. – 2-е изд. – Москва : Добросвет, Издательство КДУ, 2011. – 232 с.
4. Дубынин, В. Мозг и сон – лекция / В. Дубынин. – URL: <https://kinzhal.media/pospi/> (дата обращения: 08.07.2022).
5. Канеман, Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман. – Москва : АСТ, 2013. – 656 с.
6. Канеман, Д. Принятие решений в неопределённости: Правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, С. Тверски. – Харьков : Ин-т прикладной психологии «Гуманитарный центр», 2005. – 632 с.
7. Картер, Р. Как работает мозг / Р. Картер. – Москва : АСТ, 2014. – 224 с.
8. Курпатов, А. Чертоги разума. Убей в себе идиота! / А. Курпатов. – Москва : Капитал, 2020. – 416 с.
9. Пуанкаре, А. Математическое творчество / А. Пуанкаре // Пуанкаре А. О науке / под ред. Л. С. Понрягина. – Москва : Наука, 1990. – С. 399–414.
10. Фрейд, З. Введение в психоанализ: Лекции / З. Фрейд. – Москва : Наука, 1989. – 456 с.
11. Шереметьев, К. П. Феноменальный интеллект. Искусство думать эффективно / К. П. Шереметьев. – Москва : Эксмо, 2015. – 368 с.
12. Юнг, К. Г. Отношения между эго и бессознательным / К. Г. Юнг. – Москва : АСТ, 2021. – 320 с.
13. Юнг, К. Г. Человек и его символы / Юнг К. Г. – Санкт-Петербург : Б.С.К., 1996. – 454 с.
14. Фромм, Э. Гуманистический психоанализ / Э. Фромм. – Санкт-Петербург : Питер, 2002. – 544 с.
15. Фромм, Э. Бегство от свободы / Э. Фромм. – Москва : АСТ, 2017. – 288 с.
16. Хьелл, Л. Теории личности / Л. Хьелл, Д. Зиглер. – Москва : Питер, 2003. – 606 с.
17. Черников, М. В. Психосемантика лжи: пассивные и активные методы обмана в межличностной коммуникации / М. В. Черников, Д. О. Жучков, А. М. Жучкова // Современная коммуникативистика. – 2018. – Т. 7, № 4. – С. 17–25. doi: 10.12737/article\_5b6029032f8f65.47500073.
18. Chaiken, S. Heuristic processing can bias systematic processing: Effects of source credibility, argument ambiguity, and task importance on attitude judgment / S. Chaiken, D. Maheswaran // Journal of Personality and Social Psychology. – 1994. – Т. 66 (3). – P. 460–473. doi: 10.1037/0022-3514.66.3.460.
19. Chaiken, S. Principles of persuasion / S. Chaiken, W. Wood, A.H Eagly // Social psychology: Handbook of basic principles. – New York : Guilford Publisher, 1996. – P. 702–742.
20. Evans, J. In Two Minds: Dual Processes and Beyond / J. Evans, K. Frankish. – New York : Oxford University Press, 2009. – 348 p.
21. Evans, J. Dual-Processing Accounts of Reasoning, Judgment, and Social Cognition / J. Evans // Annual Review of Psychology. – 2008. – Т. 59. – P. 255–278.
22. Stanovich, K. Individual Differences in Reasoning: Implications for the Rationality Debate / K. Stanovich, R. West // Behavioral and Brain Sciences. – 2000. – Vol. 23, is. 5. – P. 645–665. doi: 10.1017/S0140525X00003435.
23. Bushman, B. J. Do Sex and Violence Sell? A Meta-Analytic Review of the Effects of Sexual and Violent Media and Ad Content on Memory, Attitudes, and Buying Intentions / B. J. Bushman, R. Lull // Psychological Bulletin. – 2015. – Vol. 141, № 5. – P. 1022–1048. doi: 10.1037/bul0000018.

24. Chernikov, M. V. Manipulative discourse: principles of organization and functioning / M. V. Chernikov, L. S. Perevozchikova, E. V. Avdeenko // 7th International Conference on Education and Social Sciences. Abstracts & Proceedings. – URL: [https://www.ocerints.org/intcess20\\_e-publication/papers/221.pdf](https://www.ocerints.org/intcess20_e-publication/papers/221.pdf) (дата обращения: 08.07.2022).

25. Maslow, A. H. *Motivation and Personality* / A. H. Maslow ; Revised by R. Frager, J. Fadiman, C. McReynolds, and R. Cox. – 3<sup>rd</sup> ed. – Boston : Longman Publisher, 1987. – 336 p.

#### References

1. Bolinger, D. Istina – problema lingvističeskaja [Truth is a linguistic problem]. *Yazyk i modelirovanie sotsialnogo vzaimodejstviya* [Language and modeling of social interaction]. Moscow: Nauka; 1987, pp. 56–62.
2. Van Deyk, T. A. *Diskurs i vlast* [Discourse and power]. Moscow: LIBROKOM; 2013, 344 p.
3. Danilova, A. A. *Manipulirovanie slovom v sredstvakh massovoy informatsii* [Manipulation of the word in the media]. Moscow: Dobrosvet, Izdatelstvo KDU; 2011, 232 p.
4. Dubynin, V. *Mozg i son – lektsiya* [Brain and sleep – lecture]. Available at: <https://kinzhal.media/pospi/> (accessed: 08.07.2022).
5. Kahneman, D. *Dumay medlenno... reshay bistro* [Thinking, Fast and Slow]. Moscow: AST; 2014, 763 p.
6. Kakhneman, D., Slovik, P., Tversky, A. *Prinyatie resheniy v neopredelennosti: Pravila i predubezhdeniya* [Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases]. Moscow: Institute of Applied Psychology, Gumanitarnyy Tsentr; 2005, 632 p.
7. Cartrier, R. *Kak rabotaet mozg* [Mapping The Mind]. Moscow: AST; 2015, 224 p.
8. Kurpatov, A. *Chertogi razuma. Ubey v sebe idiota* [The palaces of the mind. Kill the idiot in you]. Moscow: Kapital; 2020, 416 p.
9. Poincare, H. *Matematicheskoe tvorchestvo* [Mathematical creativity]. *Poincare, H. O nauke* [About Science]. Moscow: Nauka; 1990, pp. 399–414.
10. Freud, S. *Vvedenie v psichoanaliz* [Vorlesungen zur Einfuhrung in die Psychoanalyse]. Moscow: Nauka; 1991, 456 p.
11. Sheremetiev, K. P. *Fenomenalnyi intellekt. Iskusstvo dumat effektivno* [Phenomenal intelligence. The Art of Thinking Effectively]. Moscow: Eksmo; 2015, 368 p.
12. Yung, C. G. *Otnosheniya mezhdu ego i bessoznatelnym* [Die Beziehungen zwischen dem Ich und dem Unbewussten]. Moscow: AST; 2021, 320 p.
13. Yung, C. G. *Chelovek i ego simvol* [Man and His Symbols]. Saint Petersburg: B.S.K.; 1996, 454 p.
14. Fromm, E. *Gumanisticheskij psichoanaliz* [Humanistic Psychoanalysis]. Saint Petersburg: Piter; 2002, 544 p.
15. Fromm, E. *Begstvo ot svobody* [Escape from freedom]. Moscow: AST; 2017, 288 p.
16. Khelle, L., Ziegler, D. *Teorii lichnosti* [Personality Theories]. Moscow: Piter; 2003, 606 p.
17. Chernikov, M. V., Zhuchkov, D. O., Zhuchkova, A. M. *Psihosemantika lzhi: passivnye i aktivnye metody obmana v mezhlchnostnoy kommunikatsii* [Psychosemantics of lies: passive and active methods of deception in interpersonal communication]. *Sovremennaya kommunikativistika* [Modern Communication Studies], 2018. vol. 7, no. 4, pp. 17–25. doi: 10.12737/article\_5b6029032f8f65.47500073.
18. Chaiken, S., Maheswaran, D. Heuristic processing can bias systematic processing: Effects of source credibility, argument ambiguity, and task importance on attitude judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1994, vol. 66 (3), pp. 460–473. doi: 10.1037/0022-3514.66.3.460.
19. Chaiken, S., Wood, W., Eagly, A. H. Principles of persuasion. *Social psychology: Handbook of basic principles*. New York: Guilford Publ.; 1996, pp. 702–742.
20. Evans, J., Frankish, K. *In Two Minds: Dual Processes and Beyond*. New York: Oxford University Press; 2009, 348 p.
21. Evans, J. Dual-Processing Accounts of Reasoning, Judgment, and Social Cognition. *Annual Review of Psychology*. 2008, vol. 59, pp. 255–278.
22. Stanovich, K., West, R. Individual Differences in Reasoning: Implications for the Rationality Debate. *Behavioral and Brain Sciences*. 2000, vol. 23, is. 5, pp. 645–665. doi: 10.1017/S0140525X00003435.
23. Bushman, B. J., Lull, R. Do Sex and Violence Sell? A Meta-Analytic Review of the Effects of Sexual and Violent Media and Ad Content on Memory, Attitudes, and Buying Intentions. *Psychological Bulletin*. 2015, vol. 141, no. 5, pp. 1022–1048. doi: 10.1037/bul0000018.
24. Chernikov, M. V., Perevozchikova, L. S., Avdeenko, E. V. Manipulative discourse: principles of organization and functioning. *7th International Conference on Education and Social Sciences. Abstracts & Proceedings*. Available at: [https://www.ocerints.org/intcess20\\_e-publication/papers/221.pdf](https://www.ocerints.org/intcess20_e-publication/papers/221.pdf) (accessed: 08.07.2022).
25. Maslow, A. H. *Motivation and Personality*. Revised by R. Frager, J. Fadiman, C. McReynolds, and R. Cox. Boston: Longman Publ.; 1987, 3<sup>rd</sup> en. 336 p.

#### Информация об авторе

Авдеенко Е. В. – кандидат философских наук.

#### Information about the author

Avdeenko E. V. – Candidate of Philosophical Sciences.

Статья поступила в редакцию 09.09.2022; одобрена после рецензирования 02.11.2022; принята к публикации 30.01.2023.

The article was submitted 09.09.2022; approved after reviewing 02.11.2022; accepted for publication 30.01.2023.