

# МАНИПУЛИРОВАНИЕ СОБЕСЕДНИКОМ В ПОЛИТИЧЕСКОМ ДИАЛОГЕ

А.А. Тымбай

Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России,  
119454, Россия, Москва, пр. Вернадского, 76

*Современная психология детально разработала вопросы типов манипуляций, способов манипулятивного воздействия и возможных приёмов защиты от него. В лингвистике, между тем, эта тема по-прежнему заслуживает особого внимания, поскольку следы технологий скрытого воздействия можно встретить практически в любом речевом акте. Статья содержит практический анализ стратегий речевого поведения участников на примере политического диалога, проведённый на основе записей интервью на политические темы. По мнению автора, смена ролей в диалоге является не просто технической формой осуществления коммуникации, а выражением стратегического планирования речи его участниками. От совпадения или столкновения коммуникативных тактик участников зависит, будет диалог кооперативным или конфликтным по своей природе, а главное – смогут ли его участники реализовать стоящие перед ними задачи. Из всего обширного инвентаря типов мены роли особого внимания заслуживают прерывания собеседника, поскольку они позволяют наиболее ярко проследить реализацию говорящими своих коммуникативных задач, таких как захват или удержание коммуникативной инициативы. В этом смысле прерывания собеседника могут рассматриваться в качестве тактик манипулирования как партнёром по диалогу, так и общественным мнением (в случае эфирных диалогов на политические темы). Результаты исследования могут быть интересны как студентам, обучающимся по специальности «журналистика», так и тем, чьей будущей профессией является дипломатия и международные отношения, поскольку важнейшим средством защиты от манипулятивного воздействия является способность участника коммуникации идентифицировать скрытые намерения собеседника.*

**Ключевые слова:** *политический диалог, теледебаты, манипулятивное воздействие, технологии смены роли, прерывание партнёра, захват/удержание коммуникативной инициативы, защита от манипулирования*

**П**онятие «манипулирование» – психологический термин, означающий оказание скрытого влияния на людей. Согласно ряду исследователей, тот факт, что механизмы манипулирования, как правило, скрыты и неочевидны, порождает негативный или даже пренебрежительный контекст, в котором этот концепт функционирует как семантическая единица.

Согласно Е.Л. Доценко, современное и наиболее употребительное значение этого слова представляет собой своеобразную метафору, произошедшую от первого, исконного значе-

ния слова «манипуляция» (от лат. *manipulus*) и означающего обращение с предметами со специальным намерением или действие, производимое руками [2, с. 10]. По версии Л.В. Оконечниковой, переход от манипуляций с предметами к манипуляции сознанием произошёл в 20-х годах прошлого века в результате повсеместного использования данного термина для обозначения карточных фокусов, где целью иллюзиониста как раз и было отвлечение внимания аудитории для достижения желаемого эффекта [6, с. 5].

Своё прямое значение слово «манипуляция» сохранило, пожалуй, только в хирургии и косметологии. Зато его переносное значение вышло далеко за пределы обращения человека или животного с физическими объектами. Произошёл своеобразный переход от манипулирования предметами к манипулированию сознанием в контексте человеческого общения. Под объектами манипуляции теперь всё чаще понимаются живые люди, а средства манипулирования становятся всё более и более разнообразными.

Специалисты в области медиалингвистики и массовой коммуникации сосредоточили своё внимание на контекстно-содержательной стороне практики манипуляций. Анализируя работу новостных агентств, Ю.А. Ермаков выделяет следующие виды манипулирования общественным сознанием [4, с. 143]:

- пропаганда,
- дезинформация,
- умолчание,
- «фейки»,
- сенсационность,
- реклама,
- стереотипизация и др.

По мнению Л.Р. Дускаевой, журналисты часто используют сразу несколько видов манипулирования одновременно [3, с. 200]. Согласно исследователю, существуют устоявшиеся модели «рационального невежества» аудитории, на которых СМИ основывают способы подачи той или иной информации [3, с. 208].

В сфере межличностного общения В.Н. Панкратов делит все манипуляции на три группы: организационно-процедурные, логические и психологические [7, с. 21-35]. По своему характеру первые представляют собой фактические речевые действия, направленные на достижение определённой цели, например, срыв переговорного процесса. Вторые – это обман собеседника с использованием умышленных логических ошибок. Третьи – приёмы психологического свойства, такие как желание вызвать гнев собеседника или лесть с целью усыпить его бдительность и таким образом выиграть спор.

Если исходить из того, что манипулирование – это скрытый вид воздействия, ведущий к тому, что человек, на которого оно оказывается, в результате некоторых действий начинает принимать желания манипулятора за свои собственные, манипулятивное поведение говорящего должно стать предметом пристального изучения лингвистической прагматики.

В.Н. Сергеечева, например, выделяет такие виды манипулятивного воздействия, как убеждение, самопродвижение, внушение, принуждение и др. [8, с.96]. Большая часть из них совпадает с речевыми интенциями любого речевого вклада индивида в контексте речевого взаимодействия с другим индивидом или группой людей. Ситуация манипулирования сходна с речевой ситуацией вообще. Для неё важны физическое окружение, культурный фон, социальный контекст, канал связи, речевые установки участников. В ней есть манипулятор, то есть адресат, и объект воздействия, или реципиент. Отсюда можно сделать вывод о том, что манипулирование характерно для человеческого общения в целом, а значит, можно найти признаки манипуляции в любом речевом акте.

По мнению М.В. Ларионовой, говоря о специфических характеристиках газетно-публицистической дискурсивной практики, такие функции высказывания как информативная и воздействующая (читайте манипулятивная) разделить практически невозможно [5, с. 228]. Сообщая информацию, журналисты стремятся интегрировать в сознание адресата субъективную оценку, прикрывая её объективностью языковых средств.

Поскольку поиск манипулятивных технологий в тексте представляется нам задачей для более масштабного исследования, в данной работе нами был проведён пробный лингвистический эксперимент по поиску технологий манипулирования на материале политического диалога. Исходя из того, что мы считаем смену ролей в диалоге основой его структурной организации [9, с. 68-70], мы выдвинули гипотезу о том, что умышленное нарушение порядка смены ролей, то есть прерывание партнёра, может являться проявлением организационно-процедурных стратегий манипулирования, используемых его участниками.

При выборе материала для анализа перед нами возник вопрос, что именно считать политическим диалогом. Вслед за Т. Ван Дайком [1, с. 19], мы определили политический диалог как разговор между двумя людьми, где присутствуют две составляющие: его ведут политики (или один из собеседников – политик) на политические темы.

Беглое изучение термина «манипуляция» в контексте политологии показало, что у политологов, как и у психологов, этот термин также является довольно распространённым. Основ-

ное значение политических манипуляций – это скрытое управление или обработка. Ряд политологов считает, что слово «манипуляция» заменило некогда бытовавший в политическом словаре «макиавеллизм», означавший желание добиться поставленного результата любыми средствами. В контексте поставленной задачи, однако, нас интересовали только просодические и структурные особенности диалогической речи, такие как отсутствие смыслового центра высказывания, ввиду того что оно было прервано, или длительные паузы между репликами, которые обычно не характерны для условного немаркированного симметричного диалога.

Для аудиторского анализа были отобраны по 10 минут звучащих фрагментов следующих передач:

– BBC Hard Talk (General Secretary, Unite Union, UK - Len McCluskey) от 9 января 2019 года (общее время звучания: 23 мин.), видео доступно по ссылке: <https://www.bbc.co.uk/sounds/play/w3cswjg4>;

– The first Trump-Clinton presidential debate от 26 сентября 2016 года (общее время звучания 93 мин.), видео доступно по ссылке: [www.youtube.com/watch?v=Iq37sj3GA7I](http://www.youtube.com/watch?v=Iq37sj3GA7I);

– TED Woman, Jane Fonda - Lily Tomlin (A hilarious celebration of lifelong female friendship), 2015 года (общее время звучания 16 мин), видео доступно по ссылке: [www.ted.com/talks/jane\\_fonda\\_and\\_lily\\_tomlin\\_a\\_hilarious\\_celebration\\_of\\_lifelong\\_female\\_friendship/discussion#t-566843](http://www.ted.com/talks/jane_fonda_and_lily_tomlin_a_hilarious_celebration_of_lifelong_female_friendship/discussion#t-566843).

Первые два фрагмента представляют собой классические примеры политического диалога (интервью действующего политика и теледебаты кандидатов на пост президента США), третий – контрольный образец обсуждения вопроса, не относящегося к политике.

Следует отметить, что ранее мы уже подробно изучали жанр политических дебатов и пришли к выводу, что при ряде допущений теледебаты являются прекрасными образцами статусного политического диалога [10, с. 105-115].

В качестве метода исследования был выбран аудиторский анализ. Электронно-акустический анализ материала не проводился в силу условно-предварительного характера работы.

Данные, полученные аудитором, позволили подсчитать количество речевых вкладов участников, число сделанных реплик, а также количество прерываний и наложений реплик. Главной оппозицией в фокусе исследования явилось

соотношение количества прерываний к числу «гладкой смены роли».

Гладкой сменой роли в диалоге мы считаем такую смену говорящего, при которой реплики не накладываются друг на друга и на их стыке не возникает длительной паузы. (Более подробно о типах смены роли смотрите в работе: Тымбай А.А. Просодическая составляющая процесса смены ролей в диалоге [11].)

В примере 1 говорящий 1 (Stephen Sackur) заканчивает свою мысль логически, грамматически и интонационно и говорящий 2 (Len McCluskey) своевременно начинает свой речевой вклад.

#### Пример 1.

SS: *You said you think those people will be disillusioned, do you think they will be angry if they wish that they've invested in their Brexit vote and potentially in their vote for Theresa May don't materialize in the form of a material improvement in their circumstance?*

LM: *I think they'll be furious. But, you know, sometimes I despair at the fact that people are even persuaded down this route...*

Следует отметить, что высказывание-стимул далеко не всегда имеет грамматическую форму вопроса. В примере 2 говорящий 2 (Hillary Clinton) начинает свой речевой вклад сразу после того, как ему становится ясен смысл высказывания собеседника (Donald Trump), т.е. прозвучало семантическое и интонационное ядро высказывания, хотя вопросом реплика 1 не является. В этом примере говорящий 2 стремится реализовать свою задачу: убедить собеседника и аудиторию теледебатов в своей правоте и просто использует любой удобный момент вступить в полемику.

#### Пример 2.

DT: *... he approved NAFTA, which is the single worst trade deal ever approved in this country.*

HC: *Incomes went up for everybody. Manufacturing jobs went up also in the 1990s, if we're actually going to look at the facts.*

В кооперативных диалогах подобная тактика экономии времени может реализовываться через наложения реплик. В примере 3 говорящему 2 (Jane Fonda) становится понятен смысл высказывания говорящего 1 (Lily Tomlin) и он начинает свой речевой вклад, не дожидаясь полного окончания реплики 1. В результате подобных действий возникает непродолжительный период одновременного говорения, который не наносит вреда смысловому содержанию комму-

никации и не является признаком конфликтной ситуации. Доказательством того, что говорящий 1 не воспринимает подобные наложения как нарушение гладкой смены роли является то, что он спокойно продолжает дискуссию, лишь слегка изменив траекторию хода своих мыслей.

### Пример 3.

*LT: When we knew we would be here today you sent me a lot of books about women, female friendships, and I was so surprised to see how many books, how much research has been done recently...*

*JF: And were you grateful?*

*LT: I was grateful.*

От подобного рода наложений следует отличать прерывания собеседника. Прерывания являются мощнейшим инструментом манипулирования в диалоге и особенно распространены в диалогах на политические темы. В ходе эфирного диалога или теледебатов говорящие стараются манипулировать не только своим непосредственным собеседником, но и воздействовать на мнение всей аудитории, т.е. телезрителей.

В примере 4 говорящий 1 (телеведущий Stephen Sackur) ещё не закончил свою реплику, аудиторы не зафиксировали смысловую и интонационный центр высказывания, но говорящий 2 (политик Len McCluskey) захватывает коммуникативную роль и начинает свой речевой вклад, пытаясь существенным образом повлиять на ход дискуссии.

### Пример 4.

*SS: Yes, I should add, that for every person I spoke to who said they ...*

*LM: We're fighting for every seat and I think the manifesto is fantastic. If there was a Labour government and those policies were implemented, what a dramatic difference it would make to our nations. It would be like a breath of fresh air.*

Подобное можно наблюдать и в примере 5. Говорящий 2 (Hillary Clinton) вклинивается в реплику говорящего 1 (Donald Trump) и после непродолжительного периода коммуникативной борьбы заставляет его замолчать, полностью перехватив инициативу.

### Пример 5.

*DT: And, Hillary, I'd just ask you this. You've been doing this for 30 years. Why are you just thinking*

*about these solutions right now? For 30 years, you've been doing it, and now you're just starting to think of solutions. I will bring...*

*HC: Well, actually...*

*DT: I will bring back jobs. You can't bring back jobs...*

*HC: Well, actually, I have thought about this quite a bit...*

Следует отметить, что подобный метод повторения первых слов своей реплики с увеличивающейся громкостью является довольно распространённым способом захвата роли в англоязычном политическом дискурсе.

Необходимо помнить, однако, что не каждый речевой вклад в диалоге может считаться полноценной репликой. Если целью говорящего является выражение внимания, согласия и понимания собеседника и он не претендует на взятие коммуникативной роли, его речевой вклад ("Sure!", "Of course!" и др.) можно отнести к категории сигналов обратной связи.

В примере 6 аудиторы затранскрибировали 5 реплик, но в реальности перехода роли не происходит ни разу. Говорящий 1 (Lily Tomlin) продолжает развивать свою мысль, а говорящий 2 (Jane Fonda) просто выражает своё согласие с ходом мысли собеседника.

### Пример 6.

*LT: Wait, no, it's really important because this is another example of how women are overlooked, put aside, marginalized. There's been very little research done on us, even though we volunteered lots of times.*

*JF: That's for sure.*

*LT: This is really exciting, and you all will be interested in this. The Harvard Medical School study has shown that women who have close female friendships are less likely to develop impairments ... physical impairments as they age, and they are likely to be seen to be living much more vital, exciting...*

*JF: And longer .*

*LT: .... and joyful lives. But the most important part is they found...the results were so exciting and so conclusive ...the researchers found that not having close female friends is detrimental to your health, as much as smoking or being overweight.*

Количественные результаты анализа было бы удобно представить в виде следующей таблицы:

Тип смены роли	Sackur - McCluskey	Trump - Clinton	Fonda - Tomlin
Количество реплик	32	25	50
Гладкая смена	18 (56%)	15 (60%)	33 (66%)
Прерывание	8 (25%)	5 (20%)	-
Сигнал обратной связи	2 (6%)	5 (20%)	9 (18%)

Тип смены роли	Sackur - McCluskey	Trump - Clinton	Fonda - Tomlin
Период одновременного говорения	4 (12%)	2 (8%)	8 (16%)
Длительная пауза	-	-	2 (4%) (смех, аплодисменты)

Полученные результаты позволяют сделать следующие выводы:

1. Количество реплик в немаркированном диалоге в полтора раза превышает число реплик в диалоге на политические темы и в два раза – в дебатах (за тот же период времени). Это может быть объяснено тем, что в теледебатах время, выделяемое на ответ, жёстко регламентировано, и участники коммуникации стараются придерживаться установленных временных рамок. В политическом диалоге, в сравнении с обсуждением неполитической тематики, увеличение средней длины реплики примерно на треть может быть вызвано желанием говорящего более чётко аргументировать свою позицию, поскольку каждый речевой вклад в подобного рода дискурсе может расцениваться слушающим и аудиторией как своего рода политическое заявление. В целом можно сделать вывод о том, что с повышением статусности и формальности ситуации диалога средняя длина речевого вклада участников возрастает.

2. Касательно типов смены роли следует отметить, что во всех трёх диалогах количество реплик, сменявших друг друга без наложений и длительных пауз, было примерно одинаковым и составило в среднем 60%. Эту цифру можно считать нормой для кооперативных диалогов. Уменьшение доли гладкой смены роли свидетельствует либо об увеличении скорости протекания диалога, когда его участники стараются существенно сэкономить время обсуждения и начинают свои реплики, не дождавшись окончания реплики партнёра, либо о росте напряжённости в отношениях между партнёрами, что выражается в увеличении количества прерываний партнёра. Если количество гладкой смены роли составляет менее половины от общего числа реплик, диалог с большой вероятностью можно считать конфликтным, идущим вразрез с нормами кооперативного общения.

3. Особого внимания заслуживают прерывания партнёра. Интересно, что в предложенном материале немаркированного диалога аудиторы не отметили ни одного случая прерывания, хотя периоды одновременного говорения составили 16 % реплик, что в два раза превышает этот показатель в рамках политического диалога и теледебатов. В то же самое время в политически

маркированной речи прерывания составили от 20 до 25% от общего числа реплик. Такая разница в показателях, на наш взгляд, может быть свидетельством использования участниками политического диалога речевых стратегий захвата коммуникативной инициативы. Участник резко начинает свой речевой вклад, не дослушивая собеседника и не давая ему высказаться и аргументировать свою позицию.

В соответствии с классификацией Е.Л. Доценко, распоряжение инициативой, а в нашем случае – коммуникативной инициативой, наряду с наступлением на чужую психологическую территорию, преградами в дистанции и контакте, увеличением скорости речи для дестабилизации партнёра, направленности воздействия и асимметричности диалога, является важной переменной манипулятивного воздействия [2, с. 300]. Манипулятор использует перехват инициативы в диалоге, владение и распоряжение ею в качестве способа воздействия на собеседника и аудиторию в целом, что приобретает для него особую значимость в рамках телевизионной трансляции.

Прерывания партнёра в политическом диалоге являются техническим средством осуществления манипуляций. При этом социокультурная норма восприятия подобного материала, как правило, не трактует прерывание партнёра как грубое попрание правил ведения кооперативного общения (если, конечно, количество прерываний существенно не превышает 20-25% реплик). В политическом диалоге или дебатах прерывание, наоборот, воспринимается как выражение сильной позиции и имеет социальную поддержку.

4. В заключение хотелось бы сказать несколько слов о характере так называемых сигналов обратной связи в исследуемых образцах. Сигналы обратной связи – это короткие реплики партнёра типа “Yes”, “Sure”, целью которых является налаживание коммуникативного контакта, выражение внимания и понимания партнёра. Нормой считается 5% этих реплик, и примерно такой результат был получен в первом диалоге, где использование сигналов было нейтральным. По сравнению с ним, в нашем втором диалоге (теледебаты Trump-Clinton), а также в третьем (дружеское общение Fonda-Tomlin) количество

сигналов обратной связи возросло практически в 4 раза, до 18-20% соответственно. Удивительно, что при такой схожести цифровых показателей характер речевых вкладов был кардинально разным. Если в диалоге Фонда-Томлин участницы пытались продемонстрировать поддержку позиций друг друга и намеренно сопровождали часть реплик партнёра положительными оценочными комментариями (см. Пример 6), то в теледебатах Трамп-Клинтон (Пример 7) подобные комментарии носят выраженный негативный характер и направлены скорее в адрес телезрителей с целью сформировать отрицательный образ партнёра-конкурента.

**Пример 7.**

НС: ... of what we heard Donald say has been about nuclear weapons... He even said, well, you know, if there were nuclear war in East Asia, well, you know, that's fine...

DT: Wrong.

НС: ... have a good time, folks.

DT: It's lies.

НС: And, in fact, his cavalier attitude about nuclear weapons is so deeply troubling. That is the number-one threat we face in the world...

Как в первом, так и во втором случаях мишенью манипуляции становится общественное сознание. Ц. Ян считает, что какое-либо отсутствие честности в отношениях с аудиторией уже является признаком манипуляции [13, с. 155]. Явная критика политической позиции на примере теледебатов, осуществляемая с помощью критических оценочных комментариев, – признак активного манипулятора. Чрезмерное желание угодить, лесть или признание собственного бессилия – признаки пассивного манипулятора.

Становясь пассивным манипулятором, участник отказывается быть до конца честным в отношениях с партнёром по диалогу, стараясь при этом понравиться аудитории.

Подводя итог проведённому эксперименту, следует отметить, что при всей приблизительности полученных данных, он позволяет сделать ряд совершенно определённых выводов относительно речевого поведения участников политического диалога. Как на семантическом, так и на структурном уровне участники коммуникации ведут стратегическую борьбу. Отступление от установленных норм и правил мены роли часто является намеренным и выражает желание участника оказать определённый вид воздействия на своего партнёра или на аудиторию.

По мнению ряда исследователей, манипулирование типично для современного общества в целом и объясняется характером межличностных отношений. Э. Шостром полагает, что манипулятор в той ли иной форме присутствует в каждом из нас [12, с. 160]. Представляется, что подобный подход можно вполне оправданно применить к изучению политического дискурса. В том или ином действии участников диалога неизменно присутствуют признаки манипулирования. Характерным для данного вида коммуникации является то, что у партнёра, на которого оказывается влияние, всегда есть возможность ответить на него симметричными средствами. Сутью любой манипуляции является скрытое воздействие, и если человек в состоянии распознать его, то и сама манипулятивная технология теряет смысл. Умение распознавать механизмы манипулирования – важнейший инструмент борьбы с ними.

### Список литературы

1. Ван Дейк Т.А. Дискурс и власть. Репрезентация доминирования в языке и коммуникации. Пер. с англ. М.: Либроком, 2013. 344 с.
2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. 344 с.
3. Дускаева Л.Р. Лингвопраксиологические особенности текста деловых газет // Вестник Санкт-Петербургского университета. Язык и литература. 2018, Т. 15. № 2. С. 197-208.
4. Ермаков Ю.А. Манипуляция личностью: смысл, приёмы, последствия. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 1995. 203 с.
5. Ларионова М.В. Испанский газетно-публицистический дискурс. Искусство информации или мастерство манипуляции? М.: Изд-во «МГИМО-Университет», 2015. 328 с.
6. Оконечникова Л.В. Психология манипулирования. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2006. 30 с.
7. Панкратов В.Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация: Практическое руководство. М.: Изд-во Института Психотерапии, 2001. 208 с.
8. Сергеечева В. Н. Практикум манипулятора. Выбор слабых мест. СПб.: Питер, 2002. 256 с.
9. Тымбай А.А. К вопросу о структурной организации диалога // Мир-Язык-Человек: материалы III Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 2014, С.68-74.

10. Тымбай А.А. Коммуникативные стратегии американских политиков (на примере избирательной кампании 2016) // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Теория языка. Семиотика. Семантика. 2018, Т. 9. №1. С. 105-123.
11. Тымбай А.А. Просодическая составляющая процесса смены ролей в диалоге. Saarbrücken: LAP, 2015. 172 с.
12. Шостром Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации. Пер. с англ. Киев, 2003. 168с.
13. Ян Ц. Прагматическая программа текста лекции // Научный диалог. 2017, № 8. С. 154-167.

**Сведения об авторе:**

**Тымбай Алексей Алексеевич** – кандидат филологических наук, доцент Кафедры английского языка №1 МГИМО МИД России (г. Москва). Сфера научных и профессиональных интересов: прагматика, коммуникативная лингвистика, просодика и фонология английского языка. E-mail: tymbay@inbox.ru.

## MANIPULATING A PARTNER IN A POLITICAL DIALOGUE

Alexey A. Tymbay

Moscow State Institute of International Relations (University),  
76, Prospect Vernadskogo, Moscow, 119454, Russia

**Abstract:** *Types of manipulation, use of manipulative techniques and methods of protection from this kind of influence are a well-developed subject in modern psychology. In linguistics, however, this field of study deserves special attention as hidden manipulation can be traced practically in any speech act. The article contains practical analysis of speech strategies employed by the participants of a political dialogue. It is posited that turn taking in a dialogue is an epitome of strategical planning rather than a technical structuring mechanism. The convergence or disparity of the strategies used defines the cooperative or conflict nature of the dialogue as well as the successful implementation of the goals set by the speakers. Among the wide range of turn-transitions, interruptions of a partner deserve the closest attention as they demonstrate the speakers' attempts to grab or hold the communicative initiative. In this case interruptions can be viewed as ways to manipulate both the dialogue partner and in case of TV broadcasts the public opinion. The findings of the research can be found useful by students majoring in journalism as well as by those who study diplomacy and international relations because the ability to recognize the hidden intentions of a communication partner is the best method to protect oneself from being manipulated.*

**Key Words:** *political dialogue, TV debates, manipulative influence, turn-taking techniques, interruptions of a partner, grabbing/holding the communicative initiative, protection from manipulation*

### References

1. Van Dijk T.A. Diskurs i vlast'. Reprezentatsiia dominirovaniia v iazyke i kommunikatsii [Discourse and power. Domination in language and communication]. Moscow: Librokom, 2013. 344 p. (in Russian)
2. Dotsenko E.L. Psikhologiya manipulatsii: fenomeny, mekhanizmy i zashchita [Psychology of manipulation: phenomena, mechanisms and protection]. Moscow: CHeRo, Izdatel'stvo MGU, 1997. 344 p. (in Russian)
3. Duskaeva L.R. Lingvopraksiologicheskie osobennosti teksta delovykh gazet [Linguistic peculiarities of newspaper texts]. Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Yazyk i literatura [Journal of St. Petersburg University. Language and literature]. 2018, T. 15. № 2. pp. 197-208. (in Russian)
4. Ermakov YU.A. Manipulatsiia lichnost'iu: smysl, priemy, posledstviia [Manipulating a person: ideas, tactics and consequences]. Ekaterinburg: Izd-vo Ural. un-ta, 1995. 203 p. (in Russian)
5. Larionova M.V. Ispanskiy gazetno-publitsistichesky diskurs. Iskusstvo informatsii ili masterstvo manipulatsii? [Spanish media discourse. Art of informing or manipulating?] Moscow: Izd-vo «MGIMO-Universitet», 2015. 328 p. (in Russian)
6. Okonechnikova L.V. Psikhologiya manipulirovaniia [Psychology of manipulation]. Ekaterinburg: Izd-vo Ural. un-ta, 2006. 30 p. (in Russian)

7. Pankratov V.N. Manipulatsii v obshchenii i ikh neutralizatsiia: Prakticheskoe rukovodstvo [Manipulation in communication. A guidebook]. Moscow: Izd-vo Instituta Psikhoterapii, 2001. 208 p. (in Russian)
8. Sergeecheva V. N. Praktikum manipuliatora. Vybory slabykh mest [A textbook of a manipulator. Looking for weak points]. St. Petersburg: Piter, 2002. 256 p. (in Russian)
9. Tymbai A.A. K voprosu o strukturnoi organizatsii dialoga [On the structure of a dialogue]. Mir-Iazyk-Chelovek: materialy III Vserossiiskoi nauchno-prakticheskoi konferentsii [Proc. of the III Russian World – Language – Person conference]. 2014, pp. 68-74. (in Russian)
10. Tymbai A.A. Kommunikativnye strategii amerikanskikh politikov (na primere izbiratel'noi kampanii 2016 [Communicative strategies of American politicians, 2016 election campaign]. Vestnik Rossiiskogo universiteta druzhby narodov. Seriya: Teoriia iazyka. Semiotika. Semantika [Journal of RUDN. Linguistics. Semiotics. Semantics]. 2018, V. 9. №1. pp. 105-123. (in Russian)
11. Tymbai A.A. Prosodicheskaiia sostavliaiushchaia protsessa meny roli v dialoge [Prosodic component in turn-taking]. Saarbrücken: LAP, 2015. 172 p. (in Russian)
12. Shostrom E.H. Chelovek-manipuliator. Vnutrennee puteshestvie ot manipulyatsii k aktualizatsii [A manipulative person. A trip from manipulation to its realization]. Kiev, 2003. 168p. (in Russian)
13. YAn C. Pragmaticheskaiia programma teksta lektsii [A pragmatic programme of a lecture]. Nauchny dialog [Scientific dialogue]. 2017, № 8. pp. 154-167. (in Russian)

**About the author:**

**Alexey A. Tymbai** – PhD, Assistant Professor of Department of the English Language №1, MGIMO University (Moscow, Russia). Spheres of research and professional interests: pragmatics, communicative linguistics, prosody and phonology of the English language. E-mail: tymbay@inbox.ru.

\* \* \*