

УДК 81-25

Научная статья

DOI: 10.15593/2224-9389/2024.3.2

**Н.И. Илюхин**

Поступила: 14.05.2024

Одобрена: 06.08.2024

Принята к печати: 02.10.2024

Саратовская государственная  
юридическая академия,  
Саратов, Российская Федерация

## ЗАЩИТНЫЕ РЕЧЕВЫЕ ТАКТИКИ УХОДА ОТ КОММУНИКАТИВНОГО МАНИПУЛЯТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Целью исследования является выявление основных защитных речевых тактик, которые могут быть использованы одним из участников процесса коммуникации в ответ на манипулятивное воздействие, оказываемое со стороны собеседника. Научная новизна работы обусловливается отсутствием на данный момент полного и комплексного анализа коммуникативных ответных действий адресата в ситуациях манипулятивного воздействия, возникающего в контексте межличностного общения. В статье автор рассматривает феномен коммуникативной манипуляции, представляющий собой негативное речевое воздействие, направленное на дискредитацию партнера по коммуникации. Проводится сравнение коммуникативной манипуляции с другими видами манипуляции, в частности, психологической и речевой, присутствующей в основном в политическом дискурсе и сфере СМИ. Анализируются личность манипулятора, его основные характерологические качества, различия ролевой модели манипулятора в ситуациях стандартной речевой манипуляции и коммуникативной манипуляции. На основе отобранного материала, представляющего собой современные интервью, взятые из Интернета, автор выявляет различные речевые механизмы защиты от манипулятивного воздействия и приходит к выводу, что наиболее популярными являются тактики трансфера ответственности и комплементарность. Данные комплексные приемы включают в себя речевые элементы, которые «жертва» использует в процессе общения для того, чтобы нивелировать потенциальный репутационный ущерб со стороны «манипулятора». Перспективы дальнейшего исследования проблемы видятся в более детальном изучении тактик ухода от манипулятивного коммуникативного воздействия участников общения, их типологии, а также в описании и анализе механизма их взаимодействия с манипулятивными триггерами, возникающими в процессе коммуникации слов.

**Ключевые слова:** коммуникативная манипуляция, манипулятивное воздействие, тактика трансфера ответственности, тактика комплементарности, уход от манипуляции.



Эта статья доступна в соответствии с условиями лицензии / This work is licensed under Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License (CC BY-NC 4.0).

**N.I. Ilyukhin**

Saratov State Law Academy,  
Saratov, Russian Federation

Received: 14.05.2024

Accepted: 06.08.2024

Published: 02.10.2024

## **DEFENSIVE SPEECH TACTICS OF AVOIDING COMMUNICATIVE MANIPULATIVE INFLUENCE**

The aim of the study is to identify the main defensive speech tactics that can be used by one of the participants in the communication process in response to the manipulative influence exerted by the interlocutor. Scientific novelty is characterized by the absence of a complete and comprehensive analysis of the addressee's communicative responses in situations of manipulative influence arising in the context of interpersonal communication. In the article, the author examines the phenomenon of communicative manipulation, which is a negative speech effect aimed at discrediting a communication partner. A comparison is made between communicative manipulation and other types of manipulation, in particular psychological and speech manipulation, which is mainly present in political and mass media discourses. The personality of the manipulator, his/her main characterological qualities, differences in the role model of the manipulator in situations of standard speech manipulation and communicative manipulation are analyzed. Based on the selected material, which is modern interviews taken from the Internet, the author identifies various speech mechanisms of defense from manipulative influence and concludes that the most popular tactics are responsibility transfer and complementarity. These complex techniques include speech elements that the "victim" uses in the process of communication in order to offset potential reputational damage from the "manipulator". The prospects for further research of the problem are seen in a more detailed study of the tactics of avoiding the manipulative communicative influence of communication participants, their typology, as well as the description and analysis of the mechanism of their interaction with manipulative triggers that arise in the communication process.

**Keywords:** *communicative manipulation, manipulative influence, responsibility transfer tactic, complementarity tactic, manipulation avoidance.*

### **Введение**

Феномен манипуляции как элемента речевого дискурса становится в последнее время достаточно востребованной областью научного знания. В лингвистике и психолингвистике при анализе манипуляции в ситуациях межличностной коммуникации авторы отдают предпочтение изучению природы манипулятивного воздействия [1–5], личности манипулятора и некоторых речевых приемов, негативно влияющих на поведение и психологическое состояние собеседника [6–10]. Адресату в подобных случаях отводится роль пассивного объекта воздействия, средства достижения цели манипулятора. Представляется, что речевое общение – совместная деятельность коммуникантов, в процессе которой они взаимно регулируют действия, управляют мыслительными процессами, корректируют представления, убеждения партнера по коммуникации [6, с. 33]. Даже в тех случаях, когда один из собеседников информирует другого о каком-либо явлении или факте действительности, он влияет на его восприятие, предоставляя новые знания, которые в будущем могут повлиять на партнера по коммуникации, «поэтому представить себе процесс коммуникации как акт одностороннего всеобъемлющего влия-

ния одного коммуниканта на другого будет не совсем правильным» [11, с. 1461]. Следовательно, адресат имеет в себе потенциал реакции на различные манипулятивные действия, возможность выбора определенных речевых приемов или их набора (тактики) для нивелирования негативного воздействия со стороны манипулятора во время коммуникации. Материалом исследования послужили современные отечественные интервью, взятые из Интернета. Технологическая и материальная симплификация процесса создания интервью сформировала новые тенденции в данном жанре: наличие каверзных вопросов и неоднозначных стратегий, реализуемых интервьюером, при этом гость, в свою очередь, не подготовлен к такому коммуникативному давлению и вынужден защищаться. «Задачу раскрыть собеседника, получить от него наиболее полные и точные ответы можно считать наиболее важной, но не единственной. В некоторых случаях замешательство собеседника, выведение его из равновесия, эмоциональное воздействие не менее важны для достижения поставленной интервьюером цели» [12].

Для достижения указанной цели исследования необходимо решить следующие задачи:

1. Проанализировать основные характерные черты коммуникативной манипуляции, ориентируясь на коммуникативный аспект.
2. Определить основные тактики ухода от манипулятивного воздействия, опираясь на исследуемый материал, а также провести анализ данных тактик.

### **Коммуникативная манипуляция**

Большинство исследователей сходятся во мнении, что языковая манипуляция – это «использование особенностей языка для скрытого воздействия на адресата в интересах говорящего» [7, с. 93].

К факторам манипуляции зачастую относят «специфическую коммуникативную установку воздействующего, связанную с восприятием ценности собственных потребностей как более высокой, чем ценность, потребностей адресата, а также интенции удовлетворить эту потребность с помощью обмана, выстраивание стратегии манипуляции таким образом, чтобы речевые средства создавали образ манипулятора как единомышленника» [9, с. 10]. Помимо обмана к одному из ключевых факторов манипулятивного воздействия теории языка и психологи относят внушение определенных установок, которые побуждают адресата совершить то или иное действие, необходимое манипулятору [13, с. 9]. При подобном подходе к рассматриваемому феномену исследователи в большинстве случаев в качестве материала выбирают речетекстовые фрагменты из политического дискурса и дискурса СМИ, поскольку они характеризуются высокой подготовленностью говорящего,

тщательным отбором используемых манипулятивных стратегий, тактик и инструментов, целеполаганием, а также высокой степенью воздействия на массового адресата, подверженного внушению, обману и другим уловкам, характерным для психологической манипуляции в целом. При этом если исследование касается каких-либо аспектов процесса коммуникации, то манипулятор представляется как «... личность, которая относится к людям как к средству достижения своих целей, а не к равноправным личностям, стараясь избежать открытости, честности и равноправия в отношениях и коммуникации. Фактически манипулятор – некомпетентный трус и лжец, не умеющий убеждать» [7, с. 149].

Речевое общение является сложным явлением, состоящим из различных, не исключających друг друга по важности компонентов: контекст коммуникации, подтекст высказываемого, интенции говорящих, их психоэмоциональное состояние, когнитивные способности, определенный багаж знаний и опыта. При этом процесс коммуникации и его ход зачастую не могут быть скрупулезно спланированы коммуникантами, поскольку бытовое общение характеризуется неподготовленностью [14, с. 17], а реакции собеседника бывают достаточно непредсказуемыми. Фактически манипуляция, возникающая в процессе живого общения, представляет собой некий словесный пинг-понг, где реплика одного из собеседников обрабатывается адресатом, который в свою очередь производит реплику в ответ, переходя из статуса пассивного слушателя в статус адресанта. Подобное взаимодействие влияет на качество коммуникативной манипуляции. Если стандартная манипуляция – не что иное, как «... воздействие на человека с целью побудить его сообщить информацию, совершить поступок, изменить свое поведение и т.д. бессознательно или вопреки своему собственному мнению, намерению» [10, с. 66], то коммуникативная манипуляция представляет собой «использование скрытых возможностей языка с целью навязать адресату определенное представление о действительности, сформировать нужное отношение к ней, вызвать необходимую оценку, эмоциональную или поведенческую реакцию [15, с. 206].

В ситуациях бытового общения одним из важнейших факторов является эмоциональный фон. Разговор, начинающийся как дискуссия, обсуждение той или иной проблемы, может при несоответствии качества компонентов превратиться в эмоциональный обмен репликами, обвинения, умышленное преуменьшение значимости собеседника, упреки. Подобное коммуникативное поведение является манипулятивным, поскольку используется (не всегда осознанно) сначала с целью изменить мнение собеседника, а затем, когда психоэмоциональное состояние одного или обоих коммуникантов выходит за рамки рации, самоутвердиться за счет собеседника, вызвав в нем определенную эмоциональную или поведенческую реакцию.

### **Защитные тактики ухода от манипулятивного воздействия**

На основе проанализированного материала представляется, что основная цель коммуникативной манипуляции в ситуациях интервью – это дискредитация собеседника. Гость при этом выступает в слабой позиции, ведь он не осведомлен о перечне вопросов, которые подготовил интервьюер, их каверзости, качестве и моральной допустимости. При этом гость своими ответами полностью или частично влияет на процесс коммуникации, поскольку современный жанр интервью в большей степени характеризуется фактором спонтанности и неподготовленности из-за влияния интернет-видеохостингов.

При достаточно агрессивной манере подачи вопросов, выражающейся в степени дихотомичности, нарастающем или, наоборот, достаточно замедленном темпе вопросов, касающихся одной тематики, а также слов, которые выбирает интервьюер, оппонент зачастую прибегает к защитной тактике ухода от манипулятивного воздействия. Защитные тактики не предполагают какого-либо весомого встречного манипулятивного или эмоционального ответа, а фактически отражают коммуникативную атаку, нивелируя последствия или дальнейшую стратегию манипулятора. Выбор тактики зависит от языкового мастерства, уровня психологической подготовки «жертвы», сложности вопроса, заданного интервьюером-манипулятором, а также контекста общения. Среди самых популярных защитных тактик ухода от манипулятивного воздействия находятся комплементарность и трансфер ответственности.

В тех случаях, когда интервьюер косвенно или прямо уличает адресата в каком-либо негативном поступке, совершенном как в профессиональной сфере деятельности, так и в личной, жертва манипуляции может прибегнуть к тактике трансфера ответственности, эксплицитно или имплицитно обвинив третью сторону в приписываемой жертве неудаче, сняв с себя таким образом все или часть обязательств.

(1) – Они все называются Киевская, чтобы было легко. А еще есть две Арбатских и две Смоленских тоже, чтобы было легко. И два Деловых центра, которые вообще не связаны.

– Ну это же запутаться можно. Неужели словами нельзя было как-то разделить?

– Можно.

– Ну почему нет?

– Я считаю, что можно. Есть еще другие мнения [16].

В данном диалоге интервьюер беседует с дизайнером, спроектировавшим навигацию для московского метро. Помимо комплементарных отзывов собеседник решает задать прямой вопрос по поводу не совсем удобной, с его точки зрения, навигационной составляющей нового дизайна, в частности, нескольких одинаковых названий станций метрополитена. Адресат, понимая суть

вопроса, соглашается с оппонентом, но переносит ответственность за итоговый дизайн на заказчика имплицитно, используя такие речевые инструменты, как намек («есть еще другие мнения») и сарказм («чтобы было легко»).

(2) – Кутузов. У вас он – моральный урод. А русские казаки – мародеры генерала Платова.

– Это не у меня.

– Это вот в Вашей книге.

– Давайте мы процитируем те сто страниц источников... Кто откроет мою книгу. Там не так много при плотности цитирования документов моего собственного текста, но в конце я обязан сделать некоторые выводы.

– Но Вы согласны с тем, что Кутузов – моральный урод?

– Я описываю страшные, ужасные вещи в биографии Кутузова, как и положительные: я говорю о том, что он был феноменально образован, он знал языки.

– Вот Ваша цитата, вот лежит книга, ее можно найти. Она Ваша, это Вы никого не цитируете, это Ваша мысль. Из этой цитаты я, скромный читатель и Ваш поклонник, делаю вывод, что Вы (...) считаете Кутузова моральным уродом.

– Я – как компьютер (...). В данном случае я цитирую Багратиона и ряд русских генералов [17].

Интервьюер беседует с автором книги об отечественной войне 1812 года. Автор позиционирует себя как единственного специалиста по данной теме, ведет себя достаточно высокомерно, утверждает, что данная книга является самой объективной книгой о войне Российской империи с Наполеоном, поскольку содержит в себе большое число источников. Интервьюер спрашивает коммуниканта о Кутузове, поскольку его личность до сих пор имеет вес в культурологическом коде России. Оппонент понимает, что если он подтвердит мнение, которое фигурирует в книге, уничижающее полководца, то это может грозить ему в дальнейшем не только потерей аудитории, но и различными скандалами. Он прибегает к приему трансфера ответственности, утверждая, что мнение «Кутузов – моральный урод» принадлежит не ему. Это – собирательная цитата источников, на которые он ссылается. Интервьюер продолжает настаивать на том, что это высказывание автора, поскольку в книге нет подобной дословной цитаты, более того, само высказывание автор поместил в вывод, то есть фактически это его собственные мысли, не сопровождающиеся какими-либо ссылками. Оппонент продолжает попытки уйти от прямого ответа, пытаясь «ответить в сторону» («я описываю страшные, ужасные вещи в биографии Кутузова, как и положительные (...)»), то есть отвечать не на заданный вопрос, а на смежный с ним, таким образом надеясь на нивелирование манипулятивного давления со стороны интервью-

юера, но это не помогает, и жертва вынуждена возвращаться к «трансферу ответственности» как единственной возможной тактике.

Тактика комплементарности подробно описана М.Е. Литваком в его книге «Психологическое айкидо». Одним из ее инструментов является амортизация, представляющая собой «немедленное согласие с доводами партнера» [18, с. 26]. В рамках подобного коммуникативного поведения оппонент (зачастую не согласный с доводами манипулятора), прибегающий к различным аргументам своей позиции в ходе коммуникации, в итоге соглашается с манипулятором, давая ему понять, что он просто желает закончить дискуссию по той или иной теме и перейти к следующему вопросу:

(1) – Может быть просто я очень непонятливый человек. У Вас тоже есть какая-то миссия через нашу программу. Убедите меня и моих зрительниц.

– Ну Вы же не измените свое мнение.

– Ну почему? Ну, может быть, Вы будете убедительным.

– Скорее всего нет.

– Почему?

– Очень тяжело разбудить того, кто притворяется спящим. То есть Вам не нужно это.

– Ну, может, Вы спящий, наоборот?

– Конечно! [19]

(2) – Я делал все, что мне приходило в голову. Я люблю этот период. Это период моего детства.

– Так и я люблю, но только я не понимаю, как, любя это, можно прийти к монархизму?

– У меня есть простой пример, почему монархизм лучше, чем любые выборы. Посмотри на любые корпорации. Билл Гейтс, Стив Джобс. Если у тебя есть директор, который может сидеть до конца своей жизни, он и будет сидеть. Это эффективно.

– Но в компаниях есть совет директоров. Это все равно демократия. Монархизм – это когда один человек говорит, смотрит и принимает решения. Это разные системы. Я победила?

– Ты победила.

– Ты не монархист?

– Нет. Я все равно останусь монархистом [16].

Оба примера показывают, что оппоненты, уходящие от манипулятивного воздействия, не меняют своей позиции, а только лишь соглашаются с доводами манипулятора осознанно, чтобы сменить тему для разговора, показывая тем самым зрителям и самому манипулятору, что спор заходит в тупик, а дальнейшие манипулятивные стратегии не смогут сработать. Манипулятор вынужден сменить тему и задать другие заготовленные вопросы.

### **Заключение**

На основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. В процессе общения оба коммуниканта имеют равную значимость, попеременно влияя друг на друга, в зависимости от контекста и целей говорящих.

2. Коммуникативная манипуляция представляет собой влияние одного собеседника на другого при помощи коммуникативных средств общения с целью дискредитировать мнение, личность, поступки оппонента. Для этого манипулятор может использовать различные доступные ему средства манипуляции в зависимости от его языковой компетенции, контекста сложившегося речевого общения, а также эмоционального состояния коммуникантов.

3. «Жертва» коммуникативной манипуляции имеет в своем арсенале различные тактики ухода от негативного воздействия. Наиболее популярными являются защитные тактики, в частности, тактика трансфера ответственности и комплементарности, целью которых является нивелирование негативного результата манипулятивного воздействия путем ухода от реальной или мнимой ответственности за те или иные поступки или согласие с доводами оппонента. Подобные комплексы приемов предотвращают манипуляцию и вынуждают манипулятора сменить вектор беседы.

### **Список литературы**

1. Афанасьев, В.Г. Социальная информация и управление обществом / В.Г. Афанасьев. – М.: Политиздат, 1975. – 408 с.
2. Кара Мурза, С.Г. Манипуляция сознанием / С.Г. Кара Мурза. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. – 832 с.
3. Доценко, Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е.Л. Доценко. – М.: ЧеРо, Изд-во МГУ, 1996. – 344 с.
4. Берн, Э. Игры, в которые играют люди / Э. Берн; пер. с англ. М. Будыниной, Е. Перцевой, В. Никандровой. – М.: Эксмо, 2003. – 320 с.
5. Шостром, Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор / Э. Шостром; пер. с англ. А. Мальшевой. – Минск: Полифакт, 1992. – 128 с.
6. Иссерс, О.С. Речевое воздействие: учеб. пособие для студ., обуч. по спец. «Связи с общественностью» / О.С. Иссерс. – М.: Флинта: Наука, 2009. – 224 с.
7. Балахонская, Л.В. Лингвистика речевого воздействия и манипулирования: уч. пос. / Л.В. Балахонская, Е.В. Сергеева. –5-е изд., стер. – М.: Флинта, 2020. – 352 с.
8. Копнина, Г.А. Речевое манипулирование: учеб. пособие / Г.А. Копнина. – 4-е изд., испр. – М.: Флинта, 2012. – 170 с.
9. Денисюк, Е.В. Манипулятивное речевое воздействие: коммуникативно-прагматический аспект: дис. ... канд. филол. наук / Е.В. Денисюк. – Екатеринбург, 2003. – 200 с.

10. Стернин, И.А. Основы речевого воздействия / И.А. Стернин. – Воронеж: Истоки, 2012. – 180 с.
11. Илюхин, Н.И. Характерные черты коммуникативной манипуляции (на материале английского киносернала) / Н.И. Илюхин // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – 2023. – Т. 16, № 5. – С. 1458–1464.
12. Иссерс, О.С. Коммуникативные стратегии интервьюера Юрия Дудя: взгляд лингвиста на медийный феномен массовой культуры / О.С. Иссерс // Вестник НГУ. Сер. История, филология. – 2021. – Т. 20, № 6: Журналистика. – С. 263–277.
13. Сафина, А.В. Коммуникативные средства выражения манипуляции в межличностном общении немцев (на материале немецкого кинематографа XXI века): автореф. дис. ... канд. филол. наук / А.В. Сафина. – Уфа, 2018. – 24 с.
14. Скробнев, Ю.М. Введение в коллоквиалистику / Ю.М. Скробнев. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1985. – 210 с.
15. Озюменко, В.И. Медийный дискурс в ситуации информационной войны: от манипуляции – к агрессии / В.И. Озюменко // Вестник Рос. ун-та дружбы народов. Сер. Лингвистика. – 2017. – Т.21. – № 1. – С. 203–220.
16. Собчак, К.А. О свободе 90-х, отношениях с козой и преемнике Путина [Электронный ресурс] / К.А. Собчак, А. Лебедев. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=ugZEjWbtrZ4> (дата обращения: 07.05.2024).
17. Собчак, К.А. Евгений Понасенков: о прошлых и настоящих войнах, о ЧВК своего собственного имени и о том, зачем нам Бердянск [Электронный ресурс] / К.А. Собчак. – URL: [https://www.youtube.com/watch?v=Sgqhh\\_JwGSs&t=48s](https://www.youtube.com/watch?v=Sgqhh_JwGSs&t=48s) (дата обращения: 7.05.2024).
18. Литвак, М.Е. Психологическое айкидо: учеб. пособие / М.Е. Литвак. – 34-е изд. – Ростов н/Д: Феникс, 2013. – 217 с.
19. Собчак, К.А. Сатъя Дас: об Украине, семейном патриархате и слабости женского разума [Электронный ресурс] / К.А. Собчак. – URL: [https://www.youtube.com/watch?v=VznsvSFrE\\_4](https://www.youtube.com/watch?v=VznsvSFrE_4) (дата обращения: 07.05.2024).

## References

1. Afanas'ev V.G. Sotsial'naia informatsiia i upravlenie obshchestvom [Social information and management of society]. Moscow, Politizdat, 1975, 408 p.
2. Kara Murza S.G. Manipuliatsiia soznaniem [Manipulation of consciousness]. Moscow, EKSMO-Press, 2001, 832 p.
3. Dotsenko E.L. Psikhologiiia manipuliatsii: fenomeny, mekhanizmy i zashchita [Psychology of manipulation: Phenomena, mechanisms and defense]. Moscow, CheRo, MGU, 1996, 344 p.
4. Berne E. Games people play (Russ. ed.: Bern E. Igrы, v kotorye igraut liudi. Moscow, Eksmo, 2003, 320 p.).
5. Shostrom E. Man the manipulator (Russ. ed.: Shostrom E. Anti-Karnegi, ili Che-lovek-manipuliator. Minsk, Polifakt, 1992, 128 p.).
6. Issers O.S. Rechevoe vozdeistvie [Speech influence]. Moscow, Flinta, Nauka, 2009, 224 p.

7. Balakhonskaia L.V., Sergeeva E.V. *Lingvistika rechevogo vozdeistviia i manipulirovaniia* [Linguistics of speech influence and manipulation]. Moscow, Flinta, 2020, 5th ed., 352 p.
8. Kopnina G.A. *Rechevoe manipulirovanie* [Speech manipulation]. Moscow, FLINTA, 2012, 4th ed., 170 p.
9. Denisiuk E.V. *Manipulativnoe rechevoe vozdeistvie: kommunikativno-pragmatischenkii aspekt* [Manipulative speech influence: Communicative-pragmatic aspect]. Ph.D. thesis. Yekaterinburg, 2003, 200 p.
10. Sternin I.A. *Osnovy rechevogo vozdeistviia* [Fundamentals of speech influence]. Voronezh, Istoki, 2012, 180 p.
11. Iliukhin N.I. *Kharakternye cherty kommunikativnoi manipuliatsii (na materiale angliiskogo kinoseriala)* [Characteristics of communicative manipulation: On the material of English TV series]. *Filologicheskie nauki. Voprosy teorii i praktiki*, 2023, vol. 16, no. 5, pp. 1458–1464.
12. Issers O.S. *Kommunikativnye strategii interv'iuera Iuriiia Dudia: vzgliad lingvista na mediinyi fenomen massovoi kul'tury* [Communicative strategies of an interviewer Yury Dud: A linguist's view of the media phenomenon in mass culture]. *Vestnik NGU. Serii: Istorii, filologii*, 2021, vol. 20, no. 6, pp. 263–277.
13. Safina A.V. *Kommunikativnye sredstva vyrazheniia manipuliatsii v mezhllichnostnom obshchenii nemtsev (na materiale nemetskogo kinematografa XXI veka)* [Communicative means of expressing manipulation in interpersonal communication of the Germans (based on German cinema of the 21st century)]. Abstract of Ph.D. thesis. Ufa, 2018, 24 p.
14. Skrebnev Iu.M. *Vvedenie v kollokvialistiku* [Introduction to colloquialisms]. Saratov, SSU, 1985, 210 p.
15. Oziumenko V.I. *Mediinyi diskurs v situatsii informatsionnoi voyny: ot manipuliatsii – k agressii* [Media discourse in an atmosphere of information warfare: From manipulation to aggression]. *Vestnik Rossiiskogo universiteta druzhby narodov. Serii: Lingvistika*, 2017, vol. 21, no. 1, pp. 203–220.
16. Sobchak K.A. *Artemii Lebedev: O svobode 90-kh, otnosheniakh s kozoi i premnike Putina* [Artemy Lebedev: On the freedom of the 90s, relations with a goat and Putin's successor]. Available at: <https://www.youtube.com/watch?v=ugZEjWbtrZ4> (accessed 07.05.2024).
17. Sobchak K.A. *Evgenii Ponasenkov: o proshlykh i nastoiashchikh voynakh, o ChVK svoego sobstvenno imeni i o tom, zachem nam Berdiansk* [Evgeny Ponasenkov: About past and present wars, about a PMC of his own name and about why we need Berdyansk]. Available at: [https://www.youtube.com/watch?v=Sgqhh\\_JwGSs&t=48s](https://www.youtube.com/watch?v=Sgqhh_JwGSs&t=48s) (accessed 07.05.2024).
18. Litvak M.E. *Psikhologicheskoe aikido* [Psychological aikido]. Rostov-on-Don, Fenisk, 2013, 217 p.
19. Sobchak K.A. *Sat'ia Das: ob Ukraine, semeinom patriarkhate i slabosti zhenskogo razuma* [Satya Das: On Ukraine, family patriarchy and the weakness of the female mind]. Available at: [https://www.youtube.com/watch?v=VznsvSFrE\\_4](https://www.youtube.com/watch?v=VznsvSFrE_4) (accessed 07.05.2024).

**Сведения об авторе**

**ИЛЮХИН Никита Игоревич**

e-mail: *tringla@mail.ru*

Кандидат филологических наук, доцент, доцент кафедры иностранных языков, Саратовская государственная юридическая академия (Саратов, Российская Федерация)

**About the author**

**Nikita I. ILYUKHIN**

e-mail: *tringla@mail.ru*

Cand. Sc. (Philology), Associate Professor, Department of Foreign Languages, Saratov State Law Academy (Saratov, Russian Federation)

*Финансирование.* Исследование не имело спонсорской поддержки.

*Конфликт интересов.* Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

*Вклад автора.* 100 %.

Просьба ссылаться на эту статью в русскоязычных источниках следующим образом:

Илюхин, Н.И. Защитные речевые тактики ухода от коммуникативного манипулятивного воздействия / Н.И. Илюхин // Вестник ПНИПУ. Проблемы языкознания и педагогики. – 2024. – № 3. – С. 20–30.

Please cite this article in English as:

Ilyukhin N.I. [Iliukhin N.I.]. Defensive speech tactics of avoiding communicative manipulative influence. *PNRPU Linguistics and Pedagogy Bulletin*, 2024, no. 3, pp. 20–30 (*In Russian*).