

Санкт-Петербургский государственный университет

**Трофимова Станислава Олеговна**

**Выпускная квалификационная работа**

**Восприятие тактик речевого воздействия в публицистическом тексте на  
русском языке**

Уровень образования: магистратура

Направление 45.04.02 «Лингвистика»

Основная образовательная программа ВМ.5624. «Теория и история языка и  
языки народов Европы»

Профиль «Психо— и социолингвистика»

Научный руководитель:  
доцент, Кафедра общего языкознания,  
Эйсмонт Полина Михайловна

Рецензент:  
ст.н.с. НИЦ «Курчатовский институт»,  
Москва  
Котов Артемий Александрович

Санкт-Петербург

2021

## Оглавление

Введение.....	4
1. Проблема определения манипулятивных тактик речевого воздействия и основные методы их анализа .....	9
1.1 Проблемы определения дискурса .....	9
1.2.1 Стратегии и тактики речевого воздействия — проблемы классификации .....	11
1.2.2 Стратегии и тактики речевого воздействия и власть над собеседником .....	13
1.3 Восприятие и интерпретация речи.....	16
1.3.1 Теория когнитивной метафоры .....	17
1.3.2 Теория концептуальной интеграции.....	17
1.3.3 Критический дискурсивный анализ.....	18
1.4. Методы исследования восприятия речевого воздействия.....	21
1.5 Выводы по первой главе .....	22
2. Психолингвистический эксперимент по восприятию манипулятивных тактик речевого воздействия .....	24
2.1 Цели и задачи исследования .....	24
2.2 Методика анализа текстов .....	25
2.3.1 Методика эксперимента .....	26
2.3.2 Стимулы эксперимента .....	27
2.3.3 Процедура и участники эксперимента .....	61
2.3.4 Принципы и процесс обработки результатов .....	63
2.3.5 Результаты эксперимента.....	66
2.3.6 Результаты эксперимента по наличию корреляции между выделенными параметрами.....	81
2.3.7. Обобщенные результаты эксперимента .....	84
Заключение .....	87
Список литературы .....	90
Электронные источники:.....	93
Приложение 1. Анкета .....	94

Раздел 1. Приветствие .....	94
Раздел 2. Информированное согласие .....	94
Раздел 3. ....	94
Раздел 4. Тест на психологическую гибкость (на все вопросы — варианты ответа только “Да” и “Нет”).....	95
Раздел 5. Теперь время немного отдохнуть .....	97
Раздел 6. Стимул №1 .....	98
Раздел 7. Стимул №2 .....	100
Раздел 8. Стимул №3 .....	101
Раздел 9. Стимул №4 .....	103
Раздел 10. Завершающие вопросы .....	104
Приложение 2. Результаты опроса, представленные в табличном виде .....	106
Приложение 3. Частотность ассоциаций стимула №1 .....	147
Приложение 4. Частотность ассоциаций стимула №2 .....	152
Приложение 5. Частотность ассоциаций стимула №3 .....	155
Приложение 6. Частотность ассоциаций стимула №4 .....	160

## Введение

Читательское восприятие тактик речевого воздействия является важным предметом изучения для различных областей науки, поскольку оно может помочь понять не только процессы обработки и переработки информации, происходящие в сознании человека, но и являться материалом для практического применения: к примеру, в психологии рекламы, в управлении персоналом и прочих профессиях, где важно, как индивид отреагирует на подачу информации. Тем не менее, несмотря на большое количество исследований, сам механизм обработки и переработки информации пока не изучен до конца. Определенной сложностью является и то, что с развитием технологий меняются источники получения информации, и читательское восприятие, по-видимому, реагирует на эти изменения. Одним из основных источников получения информации на сегодня является интернет, в котором каждый индивид имеет возможность высказать собственное мнение, соответственно, границы авторитетности источника стираются, и в такой ситуации читатели вырабатывают новые принципы отношения к прочитанной информации. Тактики речевого воздействия в этой ситуации, вероятно, будут восприниматься по-новому, и особенно важно исследовать их восприятие в публицистических интернет-материалах по актуальным для сегодняшнего дня темам, поскольку это поможет не только узнать реакцию читателей на разные типы тактик, но и выявить зависимость восприятия текста от различных когнитивных факторов, и, соответственно, прогнозировать, как будут восприниматься тексты, содержащие подобные тактики речевого воздействия.

Исследования восприятия речи в настоящее время чрезвычайно актуальны в современной лингвистике. Существует множество проектов в разных странах, которые занимаются проблемами восприятия и понимания речи на разных уровнях: сенсорном, перцептивном, смысловом (по

классификации Аллы Соломоновны Штерн) [Переверзенцева, 2011]. Только в СПбГУ на 2021 год идет сразу несколько проектов, посвященных различным уровням восприятия речи, например: «Механизмы чтения и интерпретации текста на родном и неродном языках», «Восприятие русской устной речи: контекст + частотность» и др. Наличие подобных проектов указывает на актуальность исследований, однако они чаще сосредотачиваются на иных аспектах восприятия речи: фонетическом и фонологическом, процессах, происходящих при чтении, и т.д. Изучение тактик речевого воздействия в письменной речи не менее актуальны: тактики речевого воздействия — влияют на понимание контекста дискурса, обычно имеют характерные лингвистические (лексические, синтаксические, семантические и т.д.) особенности, модифицируют ментальные модели в сознании читателя. Под тактиками речевого воздействия подразумевается совокупность коммуникативных ходов, направленных на достижение определенной цели; автор исходного сообщения формирует стратегию для ее достижения и использует тактики для осуществления этой стратегии [Иссерс, 2008, с.109]. В отличие от устной, в письменной речи тактики обычно труднее вычленить, поскольку остается всего один канал восприятия, который, к тому же, ограничен образом печатных символов, и проблема того, как читатель перекодирует эти символы и какую реакцию они у него вызовут, актуальна как для теории, так и для прикладной лингвистики.

**Цель работы** — определить и проанализировать факторы (личностные характеристики, опыт, культурное окружение), которые могут влиять на позитивное или негативное восприятие тактик речевого воздействия; установить, существует ли взаимосвязь между этими факторами и восприятием тактик.

В соответствии с поставленной целью решаются следующие **задачи**:

— провести анализ существующих методов и подходов к изучению тактик речевого воздействия;

— отобрать тексты на определенную тему, которые содержат доступные анализу тактики речевого воздействия;

— проанализировать количество и характер подобных тактик в отобранных текстах;

— составить опрос, в котором будут учитываться факторы, которые влияют на восприятие этих тактик;

— статистически обработать ответы участников эксперимента;

— оценить полученные результаты;

— установить, существует ли корреляция между представленными в опросе факторами и позитивной/негативной оценкой текста, а также убедительностью текста;

— установить при помощи анализа полученных ассоциаций, совпадает ли образ текста, полученный при анализе с помощью метода критического анализа дискурса, с ответами читателей.

**Объект** исследования: манипулятивные тактики речевого воздействия, встречающиеся в интернет-блогах.

**Предмет** исследования: восприятие тактик речевого воздействия носителями русского языка в зависимости от их личностных характеристик, опыта, культурного окружения.

Для достижения перечисленных задач используется совокупность различных **методов**, как количественных, так и качественных. Анализ текстового материала проводился на основе критического дискурсивного анализа, разработанного Тёном ван Дейком. Результаты опроса представлены

как в номинативной, так и в метрической шкале, что позволяет анализировать их статистическими методами. Семантические поля восприятия стимулов читателями построены на основе ассоциативного эксперимента.

Материалом для исследования служат записи из блогов «Эхо Москвы», объединенные общей темой «коронавирус» (непосредственные стимулы), и результаты эксперимента, в котором приняли участие 100 респондентов.

Научная **новизна** обуславливается тем, что исследования восприятия речи чаще сосредотачиваются на нейролингвистических аспектах, а в исследованиях дискурса обычно принимают во внимание анализ исходного речевого материала. Интерпретация лингвистической информации через призму читательского опыта и личностных характеристик встречается, по-видимому, достаточно редко. Выбор материала исследования также обуславливает научную новизну.

**Теоретическая значимость** работы. Благодаря проведенному исследованию устанавливаются факторы, которые влияют на восприятие тактик речевого воздействия, и подготавливается материал для дальнейшего, более глубокого исследования интерпретации речевого материала.

**Практическая значимость.** Выделенные факторы могут быть использованы при проведении лингвистической экспертизы текстов и учтены при анализе воздействия конкретных текстов на конкретного индивида.

**Структура работы.** В соответствии с предметом, целью и задачами исследования работа состоит из нескольких разделов: введение, теоретическая часть, практическая часть, заключение, список литературы.

Во введении обозначаются основные аспекты данной работы: цель, задачи, методы, материал, предмет и объект исследования, актуальность, новизна, теоретическая и практическая значимость, а также структура работы.

В теоретической части рассматриваются такие вопросы, как: что такое дискурс, что можно считать тактиками речевого воздействия, что такое манипулятивные тактики речевого воздействия и какие методы для их исследования применяются в русской и зарубежной лингвистике.

Практическая часть разделена на несколько подразделов. В первой части приводится анализ текстового материала стимулов по методу критического дискурсивного анализа, приведены выводы по полученному анализу. Во второй части описывается методика и ход эксперимента, принцип и результаты обработки полученных данных.

В заключении приведены основные выводы по результатам исследования.

Тексты, отобранные предварительно для стимульного материала, в том числе не вошедшие в него, также послужили для параллельного исследования, посвященного образу идеального читателя с точки зрения автора, на основе проанализированных тактик речевого воздействия. Результаты данного исследования были представлены на XXIV Открытой конференции студентов-филологов, которая прошла с 19 по 24 апреля 2021 года, в секции «Психолингвистика».

# **1. Проблема определения манипулятивных тактик речевого воздействия и основные методы их анализа**

## **1.1 Проблемы определения дискурса**

Настоящая работа посвящена проблеме восприятия некоторых тактик речевого воздействия читателем. Для начала необходимо рассмотреть несколько теоретических аспектов, а именно: что учитывать при анализе восприятия тактик речевого воздействия, какие основные подходы были разработаны для такого анализа, какие классификации тактик речевого воздействия существуют, какие сложности и препятствия присутствуют при проведении анализа.

Прежде всего необходимо определить, что такое дискурс, поскольку существует множество определений этого понятия. О.В. Федорова в своей монографии определяет дискурс как “текст в процессе его использования в языковой деятельности” [Федорова, 2014, с.13], А.А. Кибрик дает другое определение, в котором смещает акцент с текста: дискурс — “единство двух сущностей, процесса языковой коммуникации и получающегося в ее результате объекта, т.е. текста” [Кибрик, 2009, с.3]. Как можно более полно проблему определения дискурса с точки зрения разных областей лингвистики и лингвофилософии попытался описать В.И. Карасик в 2002 году. Он оперирует понятием “культурно-ситуативное речевое образование” [Карасик, 2002, с.192], стараясь объединить сразу несколько аспектов изучения дискурса: социолингвистический, психолингвистический, лингвистику текста и лингвистику устной речи.

В зарубежной лингвистике понятие дискурса также имеет множество определений. П. Бейкер и С. Эллис в книге “Key Terms in Discourse Analysis” при определении дискурса отмечают, что в современной науке существуют и

используются сразу несколько определений [Baker, Ellese, 2011]: 1) глобальное: дискурс есть любое проявление используемого языка; 2) дискурс нужно понимать, как относящийся именно к устной речи, поскольку, по мнению некоторых исследователей (здесь авторы ссылаются на работы Майкла Стаббса), для дискурса характерна интерактивность, т.е. наличие второго участника, чем, по их мнению, обуславливается его отличие от письменного текста; 3) дискурс есть надстройка над предложением и потому его можно анализировать с точки зрения прагматики и структуры текста; 4) дискурс — это использование языка в определенных контекстах (медиа-дискурс, политический дискурс и т.д.); 5) дискурс можно понимать еще уже, как относящийся только к определенной теме, здесь автор приводит в пример колониальный дискурс, который может проявляться в различных жанрах; 6) М. Фуко определяет дискурс как практики, которые формируют те объекты, о которых идет речь; 7) авторы отдельно отмечают постмодернистские понятия о дискурсе, о его маркерах, о невозможности полного выделения дискурса, о соревнующихся дискурсах, поскольку люди, взаимодействуя друг с другом в рамках той или иной ситуации при условии несогласия, оперируют противоположными дискурсами.

С социолингвистической и социокогнитивной позиций дискурс рассматривается как форма социальной практики, в которой и дискурс, и социальная ситуация взаимно влияют друг на друга и модифицируют друг друга [Тичер и др., 2009]. При этом в дискурсе выделяют систему сложных взаимоотношений и взаимовлияний [Taylor, 2013], поэтому говорить о том, что в письменном дискурсе нет интерактивности, достаточно спорно.

Некоторые исследователи (например, Т. Тенбринк [Tenbrink, 2020]) подчеркивают, что дискурс представляет собой сетевую структуру некой лингвистической системы в представлении индивида, и из множества

элементов этой структуры происходит осознанный выбор той или иной опции. Каждая опция отражает некие аспекты размышлений и чувств совместно с коммуникативным намерением и релевантностью в определенном контексте.

С точки зрения психолингвистики и когнитивной лингвистики последнее определение, по-видимому, является наиболее актуальным, поскольку позволяет обратиться к уровню не группы, но индивидуального сознания, в отличие от социолингвистического подхода. Кроме того, этот подход подразумевает некую модулярность дискурса (если есть опции, значит, наверняка есть критерии, по которым их можно отсортировать) для упрощения анализа.

Исходя из сказанного, можно сделать вывод, что и анализ дискурса является непростой задачей для исследователя.

### **1.2.1 Стратегии и тактики речевого воздействия — проблемы классификации**

В данной работе целью является не сам анализ дискурса, а восприятие читателем той составляющей дискурса, которая модифицирует ментальную модель индивида, т.е. читателя. Здесь необходимо сделать примечание: в работе будет часто использоваться именно понятие «читателя», поскольку работа посвящена восприятию письменного текста, а не устной речи. Под ментальной моделью подразумеваются сформированные убеждения, взгляды, чувства относительно конкретной ситуации, которые базируются на собственном опыте читателя, его субъективных особенностях личности, культурной и социальной среде; ментальная модель — это конструкт, содержащий отношения и объекты, которые упоминаются в тексте, и обогащенный неким контекстным знанием [Hemforth, Konieczny, 2006]. Например: русский читатель с высшим образованием, который знакомится со

статьей об Аркадии Гайдаре. У него, скорее всего, уже будет представление о том, кто это такой, будет присутствовать некое отношение к русской литературе и, опционально, к детской и советской, у него будут какие-то ассоциации с фамилией Гайдар, отношение к автору статьи (нейтральное отношение тоже можно считать отношением, поскольку можно предположить, что нейтральное отношение позволяет читателю быть более восприимчивым к воздействию текста); личностные характеристики читателя, вероятно, прежде всего обуславливают то, как он будет воспринимать текст: излишняя критичность, скорее всего, заставит его посчитать, что сведения, приведенные автором текста, должны подлежать проверке, а высокий уровень доверия, скорее всего, приведет к тому, что он согласится с автором. Под модификацией ментальной модели читателя подразумеваются некие изменения в его представлениях, чувствах, мыслях на какую-либо тему после поступления новой информации, при этом важно, что измениться может не только тот пласт, которому был в большей степени посвящен текст, но и соседние с ним.

Возвращаясь к началу предыдущего абзаца, необходимо заметить, что, чтобы понять, как читатель воспринимает текст, сперва нужно проанализировать сам текст и выделить в нем те элементы, которые, скорее всего, будут являться теми или иными элементами, вызывающими у читателя особую реакцию.

Такие элементы представляют собой некие тактики речевого воздействия, которые сознательно или бессознательно применяет автор текста, чтобы вызвать читателя на диалог и подвести его к каким-либо выводам относительно идей, высказанных в тексте текста.

Стратегия речевого воздействия — это глобальный замысел, «совокупность речевых действий, направленных на решение общей

коммуникативной задачи говорящего» [Иссерс, 2008, с.109-110], в то время как тактика речевого воздействия — это прием или набор приемов, которые помогают достижению этой задачи [Иссерс, 2008]. В свою очередь, тактика реализуется посредством какого-либо коммуникативного приема [Иссерс, 2008]. Логично предположить, что изучение примененных тактик речевого воздействия позволяют создать некий скелет воздействия текста.

Классификация тактик речевого воздействия представляет собой достаточно сложную задачу, которая до сих пор не решена однозначно. Оксана Сергеевна Иссерс предлагает следующую классификацию стратегий и тактик речевого воздействия [Иссерс, 2008]:

1. Семантические стратегии, в которые входят тактики дискредитации, уговаривания, просьбы;
2. Прагматические стратегии: эмоционально-настраивающие тактики, тактики самопрезентации;
3. Диалоговые стратегии, в которые входят тактики, позволяющие установить контроль над собеседником;
4. Риторические стратегии.

### **1.2.2 Стратегии и тактики речевого воздействия и власть над собеседником**

Любое речевое воздействие подразумевает реакцию собеседника. Речевое воздействие может быть как добросовестным, так и недобросовестным. Тён ван Дейк в своей работе «Дискурс и власть» (2013) изучает способы злоупотребления властью, выраженные в дискурсе (в частности, в политическом дискурсе и дискурсе СМИ); он отдельно выделяет наличие манипулятивных элементов или тактик. Однако в тексте их сложно

вычленив однозначно; они могут присутствовать и в семантических, и в риторических, и в диалоговых стратегиях, поскольку манипуляция в речи может выражаться как на лингвистическом уровне, так и на экстралингвистическом.

Кроме того, в зависимости от интенции манипулятивные тактики можно считать и позитивными, и негативными. Тён ван Дейк пишет, что «манипуляция подразумевает использование нелегитимного влияния с помощью механизмов дискурса» [ван Дейк, 2013, с. 255]. Он разделяет нелегитимные манипулятивные тактики и легитимные убеждения и подчеркивает, что граница между ними условна, поскольку разные люди воспринимают манипулятивные тактики по-разному, и что является манипуляцией для одних, то будет являться легитимным убеждением для других. Например: группе студентов-магистров психолингвистики для обсуждения был представлен список фраз с различным выражением просьбы передать соль: «Дай соль», «Дай соль, пожалуйста», «Передайте, пожалуйста, соль», «Будьте любезны, передайте соль, пожалуйста», «Не будете ли вы так добры передать соль, пожалуйста?». Две последние фразы были восприняты частью студентов как манипулятивные.

Проблема манипуляции интересует исследователей в самых разных областях гуманитарных наук: психологии личности, социологии, психологии рекламного воздействия, философии языка, коммуникативной лингвистики, лингвистики текста, когнитивной лингвистики — однако в разных направлениях используется разный подход к определению и выделению манипуляции (или манипулятивных актов). Кристиан Кунс и Майкл Вебер отмечают [Weber, Coons, 2014], что манипуляция — это некая разновидность влияния, отличающаяся от принуждения, хотя и родственная ей. Они настаивают, что манипуляция не должна полностью подчинять субъект

манипуляции, наоборот, манипуляция будет скорее названа успешной, если субъект будет действовать по своей доброй воле. Психолингвистический подход к проблеме манипуляции отличается от прочих тем, что не дает моральной оценки манипулятивному акту, стараясь объективно зафиксировать его наличие и план его выражения.

Очевидно, что манипулятивный акт может выражаться множеством разных приемов: как лингвистических (например, риторических, фонетических, лексических, грамматических), так и паралингвистических (интонация, темп речи и т.д.), экстралингвистических (жесты, мимика, позиция говорящего) и ситуационных (зависящих от предыдущего опыта, контекста ситуации, прагматики и семантики и т.д.). Некоторые авторы выделяют также манипуляционные паузы и манипуляционное молчание [Huckin, 2003], когда автор или группа авторов намеренно не затрагивает те или иные темы.

Чтобы не затрагивать проблему определения, что такое манипуляция, исследователи иногда не определяют манипулятивный речевой акт, особенно в зарубежных исследованиях. Ванесса Леонарди в своей книге, посвященной манипуляциям в переводе детской литературы, нигде не приводит определения, что именно она понимает под манипуляцией, сосредотачиваясь на конкретных примерах [Leonardi, 2020]. В книге, посвященной манипуляциям в политическом дискурсе в социальных сетях [Rogers, Niederer, 2020], Ричард Роджерс и Сабина Нидерер останавливаются лишь на очевидных манипулятивных речевых актах, таких как фейковые новости, дезинформация и т.д. (то есть, тех, которые можно легко проверить и тех, которые, скорее, можно отнести к прямой лжи, чем к манипуляции) и опять же на конкретных примерах.

### 1.3 Восприятие и интерпретация речи

Проблема восприятия речи давно является предметом интереса многих психолингвистов. Существует множество моделей восприятия речи: модель анализа через синтез, модель лексического доступа через признаки, модель когорты, логогенная модель и т.п. [Венцов, Касевич, 1994]. Однако пока ни одна модель точно не отвечает на вопрос, как с речью соотносятся и как формируются ментальные модели в сознании индивида (так называемая интерпретация речи). Например, Рэй Джекендофф, чтобы отойти от проблемы индивида, но не обращаться к социолингвистике, вводит понятие супериндивида, опираясь на гипотезу, что, принадлежа к какой-либо группе, человек становится частью целого, создает с группой отдельную личность [Jackendoff, 2007]. Такое обобщение позволяет строить семантические/концептуальные модели предложения с позиций генеративной грамматики, подразумевая, что хотя бы группа носителей языка, скорее всего, будет создавать одинаковую ментальную модель. Надо заметить, что сторонники генеративной грамматики склонны ассоциировать ментальную модель не с семантическо-концептуальной, которая выражена алгебраической формой, подобно синтаксической и фонологической, но с пространственной, которая, как они признают, скорее создает также и визуальный образ [Jackendoff, 2007]. Однако анализировать таким образом восприятие текста крайне сложно: помимо построения четырех моделей выше уровнем, чем простое предложение, очень непросто найти теоретическое объяснение тому, как человек или супериндивид будет воспринимать этот текст и какое влияние он на него окажет. Для того, чтобы учитывать элементы, которые слабо поддаются представлению в алгебраической форме, были разработаны иные подходы.

### **1.3.1 Теория когнитивной метафоры**

Одним из первых подходов — и который до сих пор является актуальным — можно назвать теорию когнитивной метафоры, разработанную Джорджем Лакоффом и Марком Джонсоном. Она базируется на утверждении, что метафора является основой человеческого мышления, и, следовательно, все наши ментальные модели можно свести к метафорам, которые выражают сравнительно простые концепты, которые составляют понятийный аппарат человека [Лакофф, Джонсон, 2004]. Чтобы объяснить более сложные концепты, которые существуют в нашей повседневной деятельности, т.е. те, которые, например, нельзя свести к пространственной ориентации или к физическому опыту, авторы предлагают ориентироваться не только на физический опыт как на базу для формирования концептов, но и на ситуационный, и на эмоциональный. Данный подход позволяет объяснить многие культурные ценности, встречающиеся в языке, сравнить разные языки и, соответственно, вывести разницу в культурном опыте. Недостатком данного подхода можно считать определенную ограниченность средств анализа и излишнее стремление к упрощению, поскольку Джордж Лакофф и Марк Джонсон пытались представить понятийную систему человека, как набор дихотомических противоположностей (например, Верх/Низ, Вперед/Назад, Внутри/Снаружи и т.д.). Тем не менее, эта теория подчеркивает, что метафора обладает и воздействующим, идеологическим эффектом, поскольку она влияет на принятие решения [Lakoff, 1991]. Больше того, согласно этой теории, люди склонны воспринимать некоторые метафоры как безусловно истинные, согласно своему опыту.

### **1.3.2 Теория концептуальной интеграции**

Чтобы уйти от проблемы дихотомии, был разработан другой подход. Жиль Фоконье и Марк Тернер предположили, что существует множество

связанных внешних ментальных моделей, которые проецируются на сознание индивида и модифицируются в нем, согласно его опыту [Fauconnier, Turner, 1998]. Эта теория получила название теории концептуальной интеграции. В упрощенном виде она представляет собой схему из трех ментальных пространств, два из которых являются воздействующими, в каждом из которых присутствует вектор понятия. Этот вектор проецируется на третье пространство — так называемый бленд. Такой подход позволяет выделить не только метафору, но и другие воздействующие на сознание элементы, однако его недостатком следует признать необходимость всякий раз проводить отдельный частный анализ любого воздействия; сами авторы признают, что этот метод не поддается алгебраизации и стандартизации, т.е., в целом, он является еще более субъективным, чем теория когнитивной метафоры, поскольку исследователь остается включен в ментальное пространство и часто трактует его со своей точки зрения, изнутри представлений и концептов. Тем не менее, этот метод успешно применяется при анализе мультимодальных ментальных пространств, т.е., например, при исследованиях взаимодействия и воздействия визуальных и аудиальных стимулов на существующую ментальную модель индивидуума [Antović, 2018].

### **1.3.3 Критический дискурсивный анализ**

Одной из интересных для рассмотрения теорий можно считать теорию критического дискурсивного анализа (КДА) Тёна ван Дейка. В отличие от вышеупомянутых подходов, КДА декларирует направленность не столько на анализ речи, сколько прежде всего на социальные аспекты, исследуемые при помощи этого анализа; предполагается, что с его помощью анализируется злоупотребление властью и социальное неравенство. Соответственно, КДА не имеет специфического аналитического аппарата, скорее, он использует целый ряд количественных методов анализа: социолингвистические методы,

нарративный анализ, анализ семантики и прагматики, риторический анализ и т.д. Еще одним важным отличием от предыдущих подходов является то, что и в теории когнитивной метафоры, и в теории концептуальной интеграции исследователь находится вне дискурса, а в КДА исследователь является его частью и не стремится быть объективным наблюдателем.

Теоретические предпосылки КДА базируются на том, что в обществе существуют властные группы, которые устанавливают контроль над разными типами публичного дискурса. Контроль над дискурсом означает контроль над сознанием и действиями менее властных социальных групп, а, следовательно, модифицирует их ментальные модели так, как надо социальным группам, обладающим властью. Контроль проявляется как на макро-, так и на микроуровнях: анализируется восприятие и членов группы, и самих групп; конкретные действия и процессы, порождаемые этими действиями; индивидуальное и групповое познание. Одним из достоинств КДА можно считать междисциплинарность, что придает анализу определенную гибкость в методах и принципах исследования.

Как было уже указано в 1.2.2, Тен ван Дейк уделяет особое внимание проблеме манипуляции [ван Дейк, 2013], аргументируя это тем, что манипуляция является одной из разновидностей злоупотребления властью; это инструмент социального доминирования, социальная практика властных групп. Под властными группами ван Дейк понимает тех, кто имеет доступ к публичному дискурсу, медиа-дискурсу, образовательному дискурсу и т.д., кто может контролировать производство этого дискурса, а, соответственно, и контролировать общественное сознание [ван Дейк, 2013]. В рамках такого подхода, который представляет КДА, представляется адекватным изучать не только источник речевого воздействия, но и его восприятие.

Говоря о манипуляции, как о речевом воздействии, ван Дейк отмечает, что достаточно трудно различать речевое воздействие, в котором содержится злоупотребление властью, и речевое воздействие, в котором этот компонент отсутствует. Первый тип он называет нелегитимной манипуляцией, поскольку она, по его мнению, напрямую связана с нелегитимным употреблением власти, т.е. доминированием, второй — легитимным убеждением [ван Дейк, 2013], которое допустимо и добросовестно. Критерии нелегитимной манипуляции по ван Дейку следующие:

— стремление затруднить непосредственное восприятие информации (т.е. распылить нужную информацию, сделать акцент на нерелевантной информации, поменять этическую оценку в представленной информации). Таким образом, меняется ментальная модель индивида, поскольку оказывается влияние на его ценности, нормы и опыт. С изменением ментальной модели можно говорить о манипуляциях на уровне долгосрочной памяти;

— применение манипулятивных тактик к людям, которые находятся в эмоционально нестабильном состоянии;

— насильственное требование подчиняться аргументам и требованиям провластного дискурса.

Специфические структуры манипулятивного дискурса по ван Дейку:

— подчеркивание позиций авторитета и морального превосходства групп, обладающих властью, с одновременным принижением реципиентов;

— фокус на новых убеждениях, которые меняют ментальную модель реципиента;

— дискредитация противоположных убеждений;

— воззвание к релевантным взглядам и эмоциям реципиентов.

На эти структуры необходимо обратить внимание при анализе текста, и, таким образом, их выделение в рамках теории означает, что КДА действительно преследует цель выявить социальную неравновесность власти, а также учитывает и когнитивные аспекты влияния.

#### **1.4. Методы исследования восприятия речевого воздействия**

Для исследования речевого материала в психолингвистике используются различные методы: как методы наблюдения, так и экспериментальные методы. Для исследований восприятия речи наблюдение представляется достаточно трудоемким и неэффективным методом, поскольку интерпретация восприятия речи невозможна без регистрации реакции участников эксперимента. Беседа позволяет раскрыть понимание тактик речевого воздействия, однако затратна по времени при учете сбора большого пула данных, и респондент при участии экспериментатора может давать ответы, которые, как ему кажется, может ждать экспериментатор. Одним из эффективных методов для сбора большого количества ответов является метод интернет-опроса: он позволяет охватить большое количество разных групп участников за короткое время. К недостаткам этого метода можно отнести сложность равномерного распределения участников по заданным параметрам (по возрасту, уровню образования и т.д.). Кроме того, метод интернет-опроса подразумевает, что участники эксперимента отвечают на вопросы к стимулам сознательно, в рамках предоставленных им вариантов ответов, что вносит некоторую неопределенность: ответили бы участники эксперимента так же в условиях отсутствия predeterminedного выбора? Тем не менее, для целей данной работы этот метод представляется наиболее соответствующим.

Для того, чтобы раскрыть неосознанные механизмы восприятия стимулов, в психолингвистике часто используют ассоциативный эксперимент, особенно в исследованиях семантики. В исследованиях восприятия речевых тактик представляется интересным провести подобный эксперимент для исследования ассоциаций к каждому стимулу, чтобы выделить бессознательную характеристику речевого воздействия для каждого стимула. Предполагается не ставить ограничений на ассоциативные реакции и по полученным данным построить ассоциативные семантические поля восприятия каждого стимула.

### **1.5 Выводы по первой главе**

В данной главе были рассмотрены некоторые ключевые понятия, важные для анализа тактик речевого воздействия. Для данной работы будут актуальными следующие определения:

Стратегия речевого воздействия — совокупность речевых действий, направленных на достижение определенной цели.

Тактика речевого воздействия — определенные приемы, которые помогают в достижении целей, определенных стратегией речевого воздействия.

Стратегии и тактики речевого воздействия следует рассматривать в рамках определенного дискурса, который является коммуникативной и социальной практикой, а также содержит в себе контекст ситуации (окружение, культурный базис, опыт собеседников и т.д.).

Восприятие стратегий и тактик речевого воздействия реализуется на уровне интерпретации речи, что усложняет анализ и заставляет обращаться к когнитивным методам анализа.

Для применимости к выделению и восприятию стратегий и тактик речевого воздействия были рассмотрены основные принципы следующих теорий: теория когнитивной метафоры Лакоффа и Джонсона, теория концептуальной интеграции Фоконье и Тернера, а также критический дискурсивный анализ ван Дейка. Были отмечены преимущества и недостатки данных теорий; исходя из вышеизложенного, представляется обоснованным использовать критический дискурсивный анализ для исследования стимулов, чтобы выделить из них тактики речевого воздействия.

Для исследования восприятия данных тактик был выбран метод интернет-опроса и метод свободного ассоциативного эксперимента.

## **2. Психолингвистический эксперимент по восприятию манипулятивных тактик речевого воздействия**

### **2.1 Цели и задачи исследования**

Цель данного исследования — установить, какие характеристики личности и текста могут влиять на некритическое восприятие манипулятивных элементов публицистического текста.

Первый этап исследования представлял собой анализ и отбор текстовых стимулов. Прежде всего, в качестве общей темы для текстов-стимулов была выбрана тема коронавируса, так как она является актуальной и эмоционально неоднозначной, она порождает широкое информационное поле, по ней написано много самых разнообразных материалов, что позволяет собрать представительную выборку текстов для анализа. В качестве источника текстов была отобрана платформа блогов “Эхо Москвы” как площадка, где публикуются публицистические тексты самой различной направленности. В результате, перед проведением эксперимента были проанализированы порядка 25 различных текстов примерно одинакового размера (300-400 слов), объединенных темой “Коронавирус”, но для самого анализа из них были отобраны только три, написанных в январе-феврале 2021 года.

Второй этап исследования представлял собой сбор материала для анализа, т.е. читательских реакций на три отобранных текста, содержащих в себе различные манипулятивные приемы речевого воздействия. К ним был добавлен четвертый текст-филлер (новостное сообщение), в котором отсутствовали какие-либо манипулятивные тактики речевого воздействия. Для сбора данных была разработана читательская анкета.

## 2.2 Методика анализа текстов

Анализ текстов проводился по методике, предложенной Теном ван Дейком, т.е. с позиций критического анализа дискурса. Пример такого анализа ван Дейк приводит в своей работе «Дискурс и власть» [ван Дейк, 2013], анализируя речь Тони Блэра.

Для проведения анализа выделяются структуры и приемы, которые имеют манипулятивный характер, а именно [ван Дейк, 2013]:

- общие стратегии интеракции (стратегия положительной саморепрезентации и стратегия отрицательной репрезентации оппонентов; противопоставление «мы — они»);

- макроречевые структуры, описывающие «наши» положительные действия и «их» отрицательные;

- акцентуация или деакцентуация положительной тематики о «нас» и отрицательной о «них»;

- локальные речевые акты, которые поддерживают глобальные речевые акты;

- локальные значения, которые подчеркивают «наши» положительные действия и «их» отрицательные (в частности, излишняя детализация или редукция, латентность и т.д. );

- лексика с позитивной коннотацией, когда речь идет о «нас», и с отрицательной, когда речь идет о «них»;

- локальный синтаксис (использование активных и пассивных конструкций)

- риторические средства (гипербола, литота, метафора, метонимия, эвфемизмы, риторические приемы);

— экспрессивные средства (организация элементов текста, красные строки, заглавные буквы и т.д.).

Вне стратегий интеракции предлагается обращать внимание на такие параметры, как отсылка к авторитетам и нормам, попытка вызвать определенное эмоциональное состояние, аргументация к релевантным убеждениям, взглядам и эмоциям реципиентов.

### **2.3.1 Методика эксперимента**

Перед проведением экспериментального исследования было выдвинуто несколько гипотез:

1. Возраст влияет на восприятие текста; будет присутствовать положительная корреляция с убедительностью и привлекательностью текста, поскольку с возрастом обычно увеличивается психическая ригидность (в среднем после 40 лет) [Залевский, 1993]. Коммуникативная ригидность представляется достаточно важным параметром для восприятия текста, поскольку ее уровень показывает, насколько человек склонен к фиксированному поведению, т.е. насколько он открыт новому. Под ригидностью понимается “относительная неспособность личности изменить в случае требования объективной ситуации элемент или всю программу поведения” [Залевский, 2000] из-за инертности нервных процессов.
2. Уровень психологической ригидности влияет на более лояльное отношение к манипуляционным коммуникативным ходам (т.е. тексты должны нравиться и казаться более убедительными с повышением уровня ригидности, поскольку часто при высоком

уровне ригидности наблюдается увеличение внушаемости. Г. Залевский установил положительную корреляцию между уровнем ригидности и внушаемости [Ильин, 2015];

3. Участники, которые много читают, будут меньше подвержены влиянию манипулятивных тактик речевого воздействия; их читательский опыт снизит восприимчивость к тактикам речевого воздействия;
4. Участники, которые часто интересуются новостями, будут подвержены влиянию манипулятивных тактик речевого воздействия за счет информационной перегрузки;
5. Интерес к теме “Коронавирус” заставит участников быть более восприимчивыми к манипулятивным тактикам речевого воздействия из-за эмоционального вовлечения в данную тему.

Кроме того, предполагалось установить, какой текст с какими манипулятивными тактиками речевого воздействия будет наиболее привлекательным для читателя или наиболее взволнует его и собрать ассоциации — описание текста от каждого участника, чтобы составить семантическое поле восприятия текста и сопоставить его с результатами анализа.

### **2.3.2 Стимулы эксперимента**

В качестве стимулов с сайта “Эхо Москвы” из 25 проанализированных текстов были отобраны три текста разных авторов, содержащие различные манипулятивные тактики речевого воздействия; тексты отбирались по известности/неизвестности автора, наличию/отсутствию комментариев и стратегии речевого воздействия (внушение, манипуляция, устрашение, убеждение и т.д.).

Были составлены таблицы, в которых были выделены различные воздействующие тактики речевого воздействия (орфография и пунктуация авторов сохранены).

Первый текст не имеет комментариев на 01.06.2021. По наличию или отсутствию комментариев можно сделать вывод о том, вызывает ли текст читательский отклик.

Таблица 1. Текст №1

Фрагмент исходного текста	Выделенные тактики речевого воздействия	Выделенные языковые средства
Вот, штат Мэриленд, один из самых-самых, вот его район графство Монтгомери, тоже считается самым-самым из графств, где большинство государственных учреждений.	Пространственная конкретизация — акцентуация, что разговор идет о «них».	Выделительная конструкция, последовательная фокусировка.
	Обращение к анонимному мнению для усиления правдоподобности.	Безличный глагол.
	Риторический прием — анафора для усиления впечатления.	Полная редупликация со значением интенсивности качества, повтор редупликации.
	Избегание использования глаголов создает	Эллипсис глагола «находится»

	впечатление простоты, разговорности.	
Собственно их таких в США два: графство Монтгомери в штате Мэриленд, графство Фэрфакс в штате Вирджиния.	Указание точного места для создания большей правдоподобности.	Повтор одинаковой конструкции: графство X в штате Y
	Избегание глаголов.	Эллипсис глагола «есть»
	Уточняющее вводное слово, направленное на подтверждение логики автора.	Вводное слово, указывающее на связь мыслей: «собственно [говоря]»
В первом — Институт Здоровья, вот во втором — Пентагон.	Названия учреждений, которые находятся на слуху у обывателя, при этом одно из учреждений названо не так, как принято (правильно: Национальные институты Здоровья).	
	Факты ошибочны, это поддается проверке. Пентагон находится в округе Арлингтон. Фактические ошибки	

	снижают доверие к автору.	
	Избегание глаголов.	Эллипсис
Несмотря на показную крутость — вакцин в штате Мэриленд в графстве Монтгомери нет и не предвидится, не только для обычных граждан, но и для 85+	Сближение с читателем.	Лексика: сленг.
	Дискредитация «их».	Лексика: эпитет «показная»; противопоставление: «крутость» — «вакцин ... нет».
	Критика «их».	Лексика: перечисление бенефактивов ситуации.  Отрицание.
	Усиление отрицания для большего воздействия.	Пассивный залог, нереферентный субъект, повторение отрицательных элементов: «нет и не...»
	Имплицитная негативная оценка «их»	

	Избегание глаголов.	Эллипсис
Ученый с мировым именем, профессор, заведующий лабораторией в Институте здоровья.	Указание на важную личность. Нарочитое избегание называния имени (непроверяемый источник).	
	Неполное предложение (отсутствует сказуемое)	Эллипсис.
Один из тех великих ученых в возрасте 85 лет, которые были в одном шаге до нобелевки и на самом деле строили великую американскую науку в семидесятые.	Развитие мысли, начатой в прошлом предложении.	Лексический повтор: Ученый... Один из тех ... ученых...
	Неполное предложение, отсутствует сказуемое.	Эллипсис
	Избегание точных данных.	
	Подчеркивание важности «нашей» личности.	Лексический повтор: «великий»
	Сближение с читателем.	Использование обывательской лексики («нобелевка»)

В графстве Монтгомери уже два месяца не может привиться — вакцин нет.	Дискредитация «их»	
	Акцентуация на негативе «их».	Повторение отрицания.  Повторение пространственного расположения «их»
Казалось бы по возрасту он может рассчитывать на прививку от Института Здоровья (НИИ).	Аргумент — как должно было быть.	Вводное слово, содержащее оценку автором степени достоверности.  Выражение возможности с помощью глагола.
А вот и нет, как пожилого из группы риска с осложнениями институт перевёл его на дистанционную работу.	Аргумент — как есть.	
	Противопоставление: как должно быть — как есть (частный вариант «мы — они»).	
	Эмоциональное воздействие, направленное на акцентирование «их» неправомерных действий.	Вводное слово с усилительными частицами.

Какая казалась бы разница?	Риторический вопрос. Лексический повтор.	Вводное слово, выражающее оценку степени достоверности.
А такая, что этот перевод перебросил его из группы вакцинируемых в первую очередь, в группу самой последней очереди.	Ответ на риторический вопрос.	«Какая...?» — «А такая...»
	Неодобрение «их». Противопоставление: заслуги ученого и его нынешнее положение.	Лексика: эпитет «последнюю»
	Обвинение не конкретных личностей, а системы в целом.	Агентом является не человек или организация, а нечто неопределенное, которое, впрочем, явно запланировано и осуществлено определенной группой людей.
При этом молодая здоровая вице-президент показательно вакцинировалась вне очереди, и это показали	Противопоставление «мы — они»: Читателя подводят к продолжению ассоциативной цепочки: человек важный для общества	Лексика: старый— молодой; ученый — вице-президент, здоровый — (больной — имплицитно).

все СМИ в США, смотри, как у нас все зашибись.	— человек неважный для общества.	
	Подчеркивание несправедливости их действий.	См. пункт выше + «вне очереди»
	Подчеркивание «их» морально осуждаемых действий: «они в конкретном месте рекламируют неправду».	Гиперболизация: «все СМИ»
	Сближение с читателем.	Разговорная лексика, сленг: «зашибись»
То есть сначала эти политики отменяют рынок и ставят всё население в очередь за вакциной по карточкам.	Объяснение.	Вводное слово.
	Культурные ассоциации с карточной системой СССР (в постсоциалистических странах бывшего СССР — ассоциация с карточками в 1980-х, создается образ перестроечной разрухи). «Отменяют	Последовательность рассуждений.

	рынок” — дополняет ассоциацию с СССР.	
Дальше оказывается, что не то что вакцина в дефиците, а даже сами карточки, даже сама система выдачи этих карточек висит и не работает.	Имплицитный вывод, что сейчас в США хуже, чем в СССР.	Последовательность рассуждений.
	Акцентирование, насколько у «них» плохо.	Лексический повтор, усилительная частица: даже
	Акцентирование на негативной оценке «Их».	Отрицание
И предыдущего президента уже не обвинить.	Акцентирование на негативной оценке «Их»: при предыдущем президенте тоже было плохо.	Начало предложения с «И». Отрицание.
	Имплицитный вывод: «их» власть привыкла перекладывать вину на предшественников.	
Кстати, там, где он сейчас, во Флориде, прививают всех и	Детализация отрицательной деятельности «их»	Вводное слово «кстати».

<p>предприимчивые американцы едут прививаться во Флориду.</p>	<p>Имплицитный вывод: там, где бывший президент — там хорошо.</p>	
	<p>Имплицитное противопоставление «мы — они».</p>	<p>Лексика: эксплицитно он [бывший президент VS ученый с мировым именем]; эксплицитно: предприимчивые американцы [— ученые, о которых должно, но не хочет заботиться государство].</p>
<p>Зато, если судить по показушным репортажам и постам, может показаться, что всё работает.</p>	<p>Критика «их» действий.</p>	<p>Лексика: эпитет «показушным».</p>
	<p>Сближение с читателем</p>	<p>Сниженная лексика</p>
	<p>Имплицитный вывод: официально нам все врут.</p>	<p>Выражение вероятности «может показаться»</p>
<p>Но это до тех, пока личные знакомые в этой ситуации не окажутся.</p>	<p>Противопоставление «мы — они».</p>	<p>[официально врут] — личные знакомые окажутся в такой ситуации.</p>

<p>Пока вопреки обещаниям новая администрация занимается Ковидом в последнюю очередь, потому что в области предотвращения глобального потепления успехи, только на днях объявили, что все несколько десятков тысяч рабочих, потерявших работу от сокращений в нефте-газовой отрасли, найдут когда-нибудь в будущем себе работу по установке солнечных панелей грядущем в Городе Солнца.</p>	<p>Критика «их» действий: новая администрация не выполняет обещаний.</p>	
	<p>Имена не названы.</p>	<p>Лексика: «новая администрация»</p>
	<p>Имплицитная негативная оценка, которая следует из предыдущих аргументов и противопоставления “ковид — глобальное потепление”: система не заинтересована в людях.</p>	
	<p>Отсылка к анонимному авторитету. Снижение достоверности из-за анонимности, попытка поднять достоверность за счет количества.</p>	<p>Безличное предложение: «объявили»</p>
	<p>Негативная оценка образа «их действий»</p>	

	— упоминание о других проблемах.	
	<p>Противопоставление различных источников энергии.</p> <p>Имплицитный вывод для читателя: нефтегазовые источники хорошо — солнечные панели суть несбыточная мечта.</p>	<p>Подчеркивание несбыточной мечты хеджем “когда-нибудь” и сравнением с “Городом Солнца”, как метафорой рая.</p>
Загниваем помаленьку...	<p>Общий вывод, чтобы охарактеризовать ситуацию в целом и оставить читателя под окончательным впечатлением, что дела в США портятся.</p>	Клише

Выводы по тексту №1. По классификации ван Дейка, этот текст изобилует дискредитацией, негативной оценкой и критикой «их» действий в противопоставлении с «нами», где «они» — это США и их официальные власти, а «мы» — не определенная эксплицитно группа людей (в частности, ученые, рабочие, т.е. те, кто приносит пользу обществу), следовательно, в нем явно присутствует нелегитимная манипуляция читательским восприятием. Большинство тактик речевого воздействия эксплицитны и прямолинейны,

речевые приемы однообразны (лексический повтор, эллипсис, сленг, использование безличных предложений, отсылка к анонимным или неспецифичным авторитетам), присутствует тенденция к отсылке на непроверяемые факты. Этот текст можно кратко охарактеризовать, как осуществляющий стратегию эксплицитного грубого воздействия.

Текст №2 не имеет комментариев на 01.06.2021. Автор — достаточно известный журналист Матвей Ганапольский.

Таблица 2. Текст №2

Фрагмент исходного текста	Выделенные тактики речевого воздействия	Выделенные языковые средства.
Конечно же, к ковиду никто не был готов.	Подчеркивание очевидности сказанного.	Утвердительная частица «конечно же».
	Анонимная собирательная группа людей.	Лексика: обобщающее подлежащее.
	Негативная оценка	Лексика: «Никто не»
Всё получилось как в фильмах с Брюсом Уиллисом — возникает опасность и герои прикрывают планету своим могучим телом.	Сравнение с остросюжетными фильмами — вызывает имплицитное суждение, что все легко, подстроено, всегда есть герой, который	Лексика: обобщающее подлежащее.

	поможет в опасную минуту.	
	Сближение с читателем: использование юмора.	Гипербола, ирония: «прикрывают планету ... могучим телом»
Или не менее могучим интеллектом.	Усиление аргумента. Подразумевается, что герои и сильные, и умные.	Разделительный союз.
	Лексический повтор.	Повторение эпитета.
	Тяготение к разговорному стилю.	Неполное предложение
С ковидом получилось второе — учёные создали вакцины и теперь нужно максимально быстро обколоть все человечество.	Имплицитное суждение: вроде бы все хорошо, однако глагол “обколоть” дает понять, что автор относится к теме с некоторой долей сарказма.	Последовательное развитие мысли. Контрастная лексика.
А вот тут начинаются проблемы, к которым человечество не готово.	Противопоставление «мы — они»: человечество — проблемы; проблемы в фильмах — проблемы в жизни. Имплицитное	

	суждение: героев у «нас» нет.	
Это когда всемирная опасность встречается со всемирной некомпетентностью, всемирной ленью и всемирной жадностью.	Противопоставление «мы — они»: враг снаружи — враг внутри.	
	Лексический повтор для усиления эффекта воздействия.	Эпитет: всемирный. Сам по себе имеет семантику гиперболизации, что усиливает эффект воздействия.
Уже понятно, что иммунизация вакциной растянется на месяцы, если не на годы, учитывая какие-то новые штаммы этой заразы.	Отсылка к анонимному авторитету	Безличное предложение.
	Непроверяемая информация.	
	Для большего убеждения используются отрезки времени в порядке возрастания.	Лексический повтор: на месяцы, если не на годы.
	Разговорный стиль способствует сближению с читателем.	Лексика: «заразы» Хедж: «какие-то»

<p>Это в послушном Израиле, либо в Британии, либо в Германии все будут стоять в очереди и ждать укола.</p>	<p>Акцентуация хороших «наших» качеств и действий, хотя автор еще не указывает, на какой он стороне.</p>	<p>Лексика: «послушном», Обобщающее слово: «все»</p>
<p>В прочих странах уже начинается толкотня и подпольные предложения уколиться какой-то непонятной бурдой за пару тысяч евро.</p>	<p>Дискредитация «их» действий.</p>	<p>Лексика с экспрессивной окраской: «толкотня», «подпольные предложения», «непонятной бурдой»</p>
	<p>Отсылка к анонимным местам действия. «Они» не названы.</p>	
	<p>Разговорный стиль.</p>	<p>См. выше.</p>
	<p>Упоминание суммы, неподъемной для многих читателей.</p>	
	<p>Имплицитное суждение — позитивная оценка «наших»: в цивилизованных странах все хорошо, проверено и дешево.</p>	

<p>В Украине с вакцинированием полный бардак, ибо власть делает бесконечные противоречивые заявления о марке вакцины, у кого её покупают и когда начнут прививки.</p>	<p>Дискредитация «их» действий.</p>	<p>Названа конкретная страна. Лексика: «бардак», усиление эпитетом «полный». «бесконечные противоречивые заявления».</p> <p>Синтаксически предложение выстроено так, что власть снимает с себя ответственность за покупку вакцины и начало прививок (несогласованность грамматического числа глаголов)</p>
	<p>Разговорный стиль.</p>	
	<p>Гиперболизация для усиления эффекта.</p>	<p>«бесконечные», «полный»</p>
<p>Обещания есть, прививок нет — ясно, всё проспали.</p>	<p>Критика «их» действий.</p>	<p>Лексическое противопоставление: есть — нет.</p>
	<p>Синтаксическая выразительность, использование аллюзии</p>	<p>Аллюзия.</p>

	на мем, который интуитивно понятен большинству читателей.	
И вот тут нужно готовиться к новым неприятностям, совсем иного свойства.	Убеждение читателя, что те проблемы еще не самые главные.	Фокусировка, уточнение.
Когда на международном уровне пошли разговоры о прививочных паспортах, все долго смеялись и говорили, что это чушь.	Отсылка к неназванным авторитетам.	«На международном уровне»  Обобщающее слово: все
	Дискредитация предыдущего общественного мнения.	Существительное с экспрессивной окраской: «Чушь»
Чушь обрела реальность — вчера мне показали официальный израильский «зелёный паспорт» о вакцинации.	Лексический повтор.	Чушь — чушь
	Отсылка к собственному авторитету, личному свидетельству.	
	Усиление и уточнение, чтобы увеличить степень доверия.	Эпитет «официальный», «израильский»

Там написано имя, когда кололи и марка вакцины.	Описание, чтобы увеличить степень доверия.	
Конечно, сейчас все страны начнут делать подобные паспорта, потому что, и это уже известно, европейцы хотят запрещать въезд в их страны непривитым гражданам, даже если у тебя безвиз с Европой.	Излишняя детализация, чтобы загрузить читателя информацией.	Структура сложноподчиненного предложения и вводные слова.
	Убеждение читателя, отсылка к якобы очевидному дважды, чтобы создать впечатление, что это все уже общеизвестно.	«Конечно» «это же известно»
	Противопоставление «мы — они».	Европейцы — [все остальные]
	Разговорная лексика.	«безвиз»
Но тут подобная бумага, выпущенная твоей страной, открывает новую, невиданную доселе, ковидную сегрегацию.	Противопоставление «мы — они»	[европейцы] — твоя страна.
	Негативная коннотация: сегрегация, относит к законам Джима Кроу и т.п.  Дискредитация «их» действий	

<p>Ты показываешь свой документ, но тебе говорят, что, к примеру, вакцину «Спутник» не знают.</p>	<p>Воображаемая ситуация: выдуманный читатель против всего цивилизованного мира. Отсылка к анонимному источнику.</p>	<p>Использование второго лица единственного числа для сближения с читателем. Безличное предложение для демонстрации неназванной силы.</p>
<p>То есть, о ней слышали, но она не имеет необходимого международного сертификата.</p>	<p>Предположение автора, оформленное как утверждение.</p>	
<p>И Запад не считает возможным пустить тебя на свою территорию, если ты кололся какой-то неизвестной им вакциной.</p>	<p>Имплицитное противопоставление «Мы — они»:  Намеренное неверное употребление лексики для дискредитации «их» действий: «кололся» — ассоциация с наркоманами.</p>	<p>«Запад — [наша страна]». [Западные вакцины — Спутник].</p>

<p>А будет еще так — могут запретить въезд привитым и китайской вакциной, потому что у неё защита 50,34% и Запад не хочет рисковать — зачем ему то ли здоровый, то ли больной человек на его территории.</p>	<p>Противопоставление мы — они: Китай — Запад.</p>	
	<p>Использование точной статистики для убеждения.</p>	
	<p>Имплицитное суждение: вакцина ненадежна.</p>	
	<p>Излишняя детализация, чтобы загрузить читателя информацией.</p>	<p>Структура сложноподчиненного предложения и вводные слова.</p>
<p>Да, это обидно, это какая-то странная новая нечестная сегрегация, но изобразить из себя Манделу не получится — к тебе, гражданин, государство въезда претензий не имеет, имеются претензии к твоему государству —</p>	<p>Излишняя детализация, чтобы загрузить читателя информацией.</p>	<p>Структура сложноподчиненного предложения и вводные слова.</p>
	<p>Сближение с читателем (автор выступает понимающим).</p>	<p>«Да, это обидно» Использование хеджа. Обращение на «ты». Уточнение: «гражданин».</p>

слабому, бесхозяйственному, считающему, что и так всё проскочит.	Дискредитация «их» действий.	Лексика: сегрегация.  Эпитеты: слабое, бесхозяйственное, [хитрое].
	Противопоставление — государство въезда — свое государство.	«Претензий не имеет» — «имеются претензии»
	Эпитеты к своему государству провоцируют читателя к выводу, что не свое государство— сильное, хозяйственное, все делает по закону.	
Не проскочит.	Неполное предложение создает образ того, что здесь говорить не о чем. Категоричное утверждение.	Безличное предложение
	Указание «им» на «их» место.	
Так что, ожидается большой спрос на фальшивые справки о прививке Файзером.	Имплицитная дискредитация «их» действий, не названо место действия.	Безличное предложение усиливает имплицитность

	Имплицитное негативное суждение: в этом государстве не будет все как следует, а опять будут изобретать обходные пути.	
Но фальшивки будут разоблачать и запрещать врунам въезд в Европу и Америку на долгие года.	Имплицитное суждение из имплицитного противопоставления: но в Европе и Америке вранья не бывает.	Безличное предложение усиливает имплицитность. Вероятность.
	Экспрессивная лексика по отношению к «ним».	«врунам»
Но тут обижаться не на кого — все претензии к своим правителям.	Имплицитный призыв: терпите или меняйте.	Безличное предложение. Кто именно «свои» явно не указано.

Из анализа текста №2 ясно, что автор предпочитает подводить читателя к нужным выводам незаметно для самого читателя. Активная гиперболизация призвана воздействовать на воображение подавляюще. Тенденция к сближению с читателем за счет использования клише и создания атмосферы понимания. Характерной деталью текста является то, что автор не называет прямо, кто для него «мы», а кто — «они». Большое количество имплицитных тактик речевого воздействия, избегание называть прямо оппонентов (в тексте только раз встретились названия «Украина» и «Китай»), отсылка к

неназванным авторитетам, поддержка своих слов собственным авторитетом, экспрессивная характеристика противников в случае действий, не одобряемых с точки зрения морали и норм. Этот текст можно отнести к содержащим нелегитимную манипуляцию, поскольку в нем присутствует положительная оценка своих и отрицательная оценка, дискредитация действий чужих. Кроме того, в части предложений присутствует сложная синтаксическая структура, отягощенная обилием вводных слов и частиц, что затрудняет восприятие текста читателем. Коротко можно описать этот текст, как содержащий стратегию имплицитной манипуляции, воздействующей на убеждение читателя.

Текст №3 имеет 76 комментариев на 01.06.2021.

Таблица 3. Текст №4

Фрагмент исходного текста	Выделенные тактики речевого воздействия	Выделенные языковые средства
При всём уважении к Удмуртии, ее инициатива сбросить маски казалась не более, чем региональным приколом.	Клише Разговорный стиль.	«При всем уважении».
	Метафоричность.	«сбросить маски» можно понимать по-разному.
	Сочетание несочетаемых элементов. С самого начала настраивает на юмор.	«региональный приколом»

<p>Но Чечня — это Чечня.</p>	<p>Неожиданный перевод темы.</p> <p>Противопоставление: Чечня — Удмуртия.</p> <p>Имплицитное суждение, обусловленное культурными реалиями — у Чечни больше прав, чем у других регионов России.</p> <p>Клише: X — это X, подразумевающее, что для X не надо объяснять, все знают, что такое X.</p>	<p>Тавтологическая конструкция.</p>
<p>Чечня — это всегда серьезно, чтобы она ни делала.</p>	<p>Гиперболизация.</p> <p>Усиление предыдущего имплицитного суждения.</p>	<p>Лексический повтор</p>
<p>Чечня –трендсеттер, не побоюсь, этого слова.</p>	<p>Клише.</p> <p>Использование неоднозначно воспринимаемого в</p>	<p>Лексический повтор.</p>

	обществе слова, еще не вошедшего окончательно в русский язык.	
Коронавирус, извинись!	Неожиданный переход. Клише, аллюзия на конфликт Жириновского и Кадырова, когда последний требовал извиниться. Имплицитное суждение: «и коронавирус должен уступить Чечне».	Аллюзия Фамильярное обращение на «ты»
Вообще, мы странные люди.	Парадоксальный переход, неожиданный для читателя. Сближение с читателем.	Использование местоимения первого лица множественного числа.
Ждали завершения 2020 года так, словно всерьез верили, что с боем	Разговорный стиль. Создание задушевности. Отсылка к	Перечисление фактов

<p>курантов, всё плохое закончится.</p>	<p>культурным ценностям (“бой курантов” знаком каждому жителю России, имплицитное настроение: праздник Нового Года, ожидание, что все плохое закончится)</p>	
<p>Но при чем здесь куранты, когда речь идет о показухе, пропаганде и раздолбайстве?</p>	<p>Парадоксальное противопоставление: имплицитные эмоции и негативные процессы в обществе.</p>	<p>Экспрессивная лексика. Риторический вопрос.</p>
<p>Ситуация сейчас чем-то напоминает то, что было год назад, когда в мире закрывали границы и только мы говорили, что русского штык не берет, и что нашему крепкому духом и телом народу никакие вирусы не страшны.</p>	<p>Противопоставление: тогда — сейчас; мир (хороший) — мы (плохие). Использование пословиц, перефразирование (враги заменены на вирусы), сарказм.</p>	
	<p>Дискредитация «их» действий: мы не думали о плохом.</p>	

<p>Америка, Европа, Израиль — на карантине той или иной степени жесткости.</p>	<p>Имплицитное противопоставление: другие страны (хорошие) — мы (плохие). Имплицитно: они на карантине, мы — нет. Дискредитация «их» действий</p>	<p>Неполные предложения.</p>
<p>В далекой Австралии вообще ввели прямо план «Крепость» какой-то — при том, что случаи заражения единичны.</p>	<p>Имплицитное противопоставление: они (хорошие) принимают тщательнейшие меры — мы (плохие) нет.</p>	<p>Безличное предложение.</p>
<p>Но у нас своя дорога.</p>	<p>Противопоставление, клише.</p>	<p>Неполное предложение, эллипсис.</p>
<p>Первый раз ограничения сняли в мае, когда количество болезней и смертей вышло на максимум в 12 с чем-то тысяч.</p>	<p>Использование статистики для собственных целей.</p>	<p>Безличные предложения.</p>
	<p>Противопоставление: опасность болезни —</p>	

<p>Но уж очень нужно было провести обнуление и Парад!</p>	<p>праздники. Имплицитная дискредитация «их» действий</p>	
	<p>Имплицитная оценка — ненужные праздники, на вред людям.</p>	<p>Безличное предложение.</p>
	<p>Использование короткой разговорной версии</p>	<p>«обнуление» вместо «обнуление президентских сроков»</p>
		<p>Риторическое восклицание. Экспрессивные частицы.</p>
<p>Провели, обнулили, тысячи россиян перешли в мир иной, не успев насладиться ни обновленной Конституцией, ни звуками военных маршей.</p>	<p>Противопоставление: пока они праздновали — многие умерли. Дискредитация «их» действий</p>	<p>Перечисление неопределенно-личных предложений. Отрицание — усиление аргументов.</p>

Сейчас бы нам тот майский максимум в 12 тысяч!	Имплицитное суждение: А сейчас еще хуже.	Риторическое восклицание.
15 тысяч в сутки — уже хорошо.	Усиление предыдущего аргумента с помощью статистики.	
Вакцинация стремительно проходит только с телевизоре, который ежедневно делает людям уколы прямо в мозг.	Сарказм, юмор. Дискредитация «их» действий.	Юмористический эффект дает перенос значения — вакцину вкалывают, чтобы е заболеть, телевизор делает свои уколы, чтобы убедить людей в том, что все хорошо.
В реальности, вакцинируют Москву.	Противопоставление: Москва — вся Россия	
А в регионах скорее уже просто все по факту переболеют, чем примут в себя спасительные «спутники»	Имплицитное суждение: вся Россия не имеет значения. Дискредитация «их» действий. Юмор.	
Какие в России настоящие цифры эпидемии, нам с	Сарказм.	

<p>некоторой неловкостью и замешательством рассказал Росстат.</p>	<p>Имплицитное суждение: Росстату нельзя верить.</p> <p>Дискредитация «их» действий.</p>	
<p>Судя по тому, что статистика пропаганды и реальная смертность отличаются в разы, черт его знает, сколько в на самом деле заболевает сегодня.</p>	<p>Разговорный стиль.</p> <p>Запугивание.</p> <p>Дискредитация их действий.</p>	
<p>Но даже если всё пошло на спад, до победы над заразой еще очень далеко.</p>	<p>Ослабление напряжения.</p> <p>Сомнение в эффективности.</p>	
<p>И в этот момент нам вдруг предлагают отказаться от главного атрибута защиты!</p>	<p>Ирония.</p>	<p>Риторическое восклицание.</p>
<p>Скажем честно, россияне не сильно себя берегли и предписания соблюдали, в лучшем случае, через одного.</p>	<p>Сближение с читателем.</p> <p>Упрек «их» действиям.</p>	<p>Использование вводных словосочетаний.</p>

<p>Если сейчас сказать, что ношение масок — по желанию, завтра в масках останутся только параноики.</p>	<p>Сарказм.</p> <p>Противопоставление: сейчас — завтра, инверсированное противопоставление: нормальные люди — параноики (подразумевается как раз наоборот).</p> <p>Разговорный стиль.</p> <p>Критика «их» действий.</p>	
<p>А остальные устроят вечеринку по случаю очередной мифической победы.</p>	<p>Сарказм.</p> <p>Противопоставление: параноики — остальные.</p> <p>Критика «их» норм.</p>	
<p>Первые в мире изобрели вакцину, первые в мире начали прививать население, первые в мире победили болезнь!</p>	<p>Сарказм над культурной составляющей (ср. «Первые вышли в космос»)</p>	<p>Лексический повтор.</p> <p>Анафора.</p>
<p>Вот какие мы молодцы и после нас хоть потоп.</p>	<p>Два клише.</p> <p>Культурная отсылка к Людовику Пятнадцатому.</p>	<p>Экспрессия с помощью клише.</p> <p>Аллюзия</p>

	<p>Имплицитное суждение: нам все равно, что с нами будет, мы живем одним днем, радуемся тому, чего нет.</p> <p>Дискредитация «Их» норм</p>	
<p>Но поскольку сами граждане плюют на себя еще сильнее, чем власть, то всё хорошо.</p>	<p>Имплицитное суждение: и граждане, и власть — все здесь стоят друг друга.</p> <p>Дискредитация «их» действий.</p> <p>Ирония.</p>	<p>Экспрессивное выражение.</p>
<p>Единственный вид свободы, который мы готовы отстаивать — это свобода от здравого смысла и самосохранения.</p>	<p>Сарказм.</p> <p>Имплицитное суждение: большинство из нас глупы, но не читатель и автор.</p> <p>Дискредитация «их» действий.</p>	<p>Экспрессивные выражения.</p>
<p>Эту свободы начальство даст нам с радостью.</p>	<p>Сарказм, клише.</p> <p>Имплицитное</p>	

	суждение: начальство и народ похожи.  Осуждение «их» действий.	
Снимайте хоть маски, хоть штаны — мы только рады за вас будем.	Сарказм, силлепс, клише.	Лексический повтор.

В тексте №3 присутствуют многочисленные элементы, влияющие на эмоциональное восприятие текста: юмор, сарказм, клише. Можно предположить, что эти риторические приемы и коммуникативные ходы будут привлекать внимание читателя в первую очередь и вызывать определенную эмоциональную нестабильность, которая усиливает внушаемость реципиента. Данный текст является нелегитимно манипулятивным по классификации ван Дейка, поскольку содержит в себе множество тактик речевого воздействия, направленных на дискредитацию оппонента, при этом оппонентом является как власть, так и общество. В тексте часто встречаются парадоксальные переходы от одной темы к другой, что также затрудняет восприятие. Множество интертекстуальных включений направлены на выявление «своего читателя», т.е. того, кто сможет восстановить их исходное значение. Исходя из вышесказанного, можно классифицировать данный текст как выполняющий стратегию манипулятивного воздействия, направленную на эмоции.

В таблице 4 приведена сводка стимулов по стратегиям, авторам и комментариям.

Таблица №4 Сводная таблица проанализированных текстов

Стимул	Стратегия речевого воздействия	Автор
Текст №1	Эксплицитное прямое воздействие	Неизвестный автор, нет комментариев
Текст №2	Имплицитное воздействие: убеждение	Известный автор, нет комментариев
Текст №3	Имплицитное воздействие: эмоциональное	Неизвестный автор, много комментариев

В качестве филлера было выбрано нейтральное новостное сообщение, которое не содержит в себе тактик речевого воздействия (в рамках этого текста, поскольку в контексте и новостное сообщение может быть манипулятивным — за счет умолчаний).

Стимулы всегда предъявлялись в одном и том же порядке.

### **2.3.3 Процедура и участники эксперимента**

Эксперимент проводился онлайн в виде интернет-опроса, выполненного в гугл-формах. Образец анкеты приведен в приложении 1. Время прохождения не лимитировалось. К участникам эксперимента

предъявлялись следующие требования: русский язык должен быть родным или свободно использоваться в повседневной жизни.

Опрос прошел сто один респондент (все носители русского языка). После удаления невалидных данных в выборке осталось 96 участников обоих полов, разного возраста, с преимущественным перевесом участников в возрасте 31-40 лет. Участники не знали, в чем состоит суть эксперимента, им было предложено пройти опрос для исследования восприятия текста. Подробная информация о составе участников приведена в разделе 2.3.5.

Предполагается, что выборка в сто участников достаточна для анализа восприятия характеристик текста.

Участие в эксперименте было добровольным; никакого денежного поощрения не предполагалось.

Опрос состоит из нескольких блоков. Информирование о добровольном согласии, общие сведения об участнике (пол, возраст, образование, родной язык и т.д.), тест на психологическую ригидность Г. Айзенка [Райгородский, 2001], блок “Отношение к традиционным методам лечения”, блок “Восприятие стимулов”, блок “Отношение к чтению”, блок “Отношение к теме “коронавирус”, блок “Общая оценка стимулов”. После теста на психологическую ригидность участникам было предложено отдохнуть и расслабиться.

По общим сведениям участников эксперимента можно разделить на группы по возрасту, полу, родному языку, месту рождения и проживания, уровню образования; блок “отношение к традиционным методам лечения” показывает, с каким уровнем внимания респонденты относятся к своему здоровью и методам традиционной медицины, что является важным, так как основная тема текстов связана со здоровьем, пандемией и вакцинацией.

По результатам теста на ригидность участники могут разделиться на три группы: коммуникативно мобильные, смешанные, коммуникативно ригидные. Четыре блока восприятия стимулов содержат в себе вопросы, которые помогают установить оценку каждого текста участником эксперимента: насколько ему нравится текст, обнаружил ли он при его прочтении наличие манипулятивного влияния, заставил ли текст читателя переосмыслить что-либо или узнать что-то новое; здесь же находится форма для ассоциаций, с помощью которых планируется составить ассоциативное поле восприятия текста читателем.

В блоке “Отношение к чтению” планируется установить, насколько часто участник эксперимента читает, насколько ему нравится читать, как часто он знакомится с новостями. Частота чтения и любовь к чтению может влиять на восприятие и оценку текста.

В блоке “Отношение к теме коронавируса” содержатся вопросы, которые дают понять, насколько участника интересует эта тема и вызывает ли она у него какой-либо отклик.

Блок “Общая оценка стимулов” помогает сравнить привлекательность и убедительность текстов, а также выделить самые запомнившиеся выражения.

#### **2.3.4 Принципы и процесс обработки результатов**

Результаты обрабатывались с помощью статистических методов с целью найти взаимосвязи между личностными характеристиками и восприятием манипулятивных тактик

Для обработки данных результаты опроса были выгружены из системы Гугл-форм и занесены в таблицы Microsoft Excel. В пакете IBM SPSS Statistics были построены графики распределения ответов.

В пакете IBM SPSS Statistics была проведена дескриптивная обработка результатов и построены частотные таблицы для того, чтобы определить, какой текст понравился больше всего, а какой больше всего взволновал.

После этого в том же пакете была рассчитана корреляция [Наследов, 2004] по следующим параметрам:

- Привлекательность каждого текста в зависимости от возраста участника эксперимента;
- Привлекательность каждого текста в зависимости от уровня ригидности;
- Привлекательность каждого текста в зависимости от любви к чтению;
- Привлекательность каждого текста в зависимости от склонности к принятию чужого мнения;
- Привлекательность каждого текста в зависимости от частоты чтения новостей;
- Привлекательность каждого текста в зависимости от интереса к теме коронавируса;
- Убедительность каждого текста в зависимости от возраста участника эксперимента;
- Убедительность каждого текста в зависимости от уровня ригидности;

- Убедительность каждого текста в зависимости от любви к чтению;
- Убедительность каждого текста в зависимости от склонности к принятию чужого мнения;
- Убедительность каждого текста в зависимости от частоты чтения новостей;
- Убедительность каждого текста в зависимости от интереса к теме коронавируса.

Наличие корреляции между исследуемыми параметрами определялось с помощью коэффициента ранговой корреляции Спирмена, по следующей формуле:

$$\rho = 1 - \frac{6 \cdot \sum d^2}{n(n^2 - 1)}$$

Где  $d$  — разность между соответствующими рангами,

$n$  — количество сопоставляемых пар.

Чтобы учесть одинаковые ранги, необходимо модифицировать формулу и ввести поправки:

$$T_a = \sum (a^3 - a) / 12$$

$$T_b = \sum (b^3 - b) / 12 ,$$

где  $a$  и  $b$  — объем каждой группы одинаковых рангов в ранговых рядах.

С помощью коэффициента ранговой корреляции определяется степень корреляции сравниваемых параметров. Значения степени корреляции принимаются следующими [Лакин, 1980]:

- Сильная ( $\rho$  больше 0,70);

- Средняя ( $\rho$  больше 0,50);
- Умеренная ( $\rho$  больше 0,30);
- Слабая ( $\rho$  больше 0,20);
- Очень слабая ( $\rho$  больше 0,19).

Затем в пакете IBM SPSS Statistics были обработаны результаты ассоциативного эксперимента, с помощью онлайн-сервиса WordCloud были визуализированы семантические поля восприятия каждого текста.

### **2.3.5 Результаты эксперимента**

В эксперименте приняли участие 96 человек, из них 73 человека — женщины, 23 — мужчины. Абсолютное большинство из них имеют законченное высшее образование: 84 закончили высшее учебное заведение, 7 человек имеют среднее профессиональное образование, 3 человека — среднее полное образование, 2 являются студентами.

Родной язык: 94 участника указали, что родным языком является русский, один участник эксперимента оказался билингом (пара русский и украинский), еще один отметил, что его родной язык украинский.

Все участники родились в СССР или странах социалистического блока (Польша, ГДР); большинство участников проживает в России (86 человек, из них 60 указали, что живут в Санкт-Петербурге), остальные в Беларуси (3 человека), Европе (2 человека), Украине (3 человека) и США (2 человека).

По причине такого неравновесного распределения эти параметры при анализе не учитываются.

Одним из первых учитываемых параметров является возраст. Распределение по возрасту приведено в таблице 5. Для обработки результатов номинативный параметр «Возраст» был переведен в ранжированную шкалу.

Таблица 5. Ранжирование участников по возрасту.

Возраст:	Количество участников	Ранг
До 20 лет	1	0
21-30	24	1
31-40	40	2
41-50	25	3
51-60	2	4
Больше 61 года	4	5

Распределение частот приведено в таблице 6.

Таблица 6. Распределение частот по возрасту участников

		Частота	Проценты	Валидный процент	Накопленный процент
Валидные	0	1	1,0	1,0	1,0
	1	24	25,0	25,0	26,0
	2	40	41,7	41,7	67,7
	3	25	26,0	26,0	93,8
	4	2	2,1	2,1	95,8
	5	4	4,2	4,2	100,0
	Всего	96	100,0	100,0	

Медиана по возрасту равна 2, при стандартном отклонении равном 0,998.

Опрос показал, что по психологической гибкости участники относятся только к двум группам: смешанные и ригидные, причем медиана находится в

области ригидности (результат теста больше 27), т.е. большинство участников относятся к ригидным. В таблице 7 приведены основные статистические параметры распределения участников по психологической гибкости. Гистограмма распределения частот показана на рисунке 1.

Таблица 7. Медиана, мода, стандартная отклонения, дисперсия параметра «ригидность-мобильность»

N	Валидные	96
	Пропущенные	0
Медиана		28,00
Мода		28
Стандартная отклонения		4,345
Дисперсия		18,879

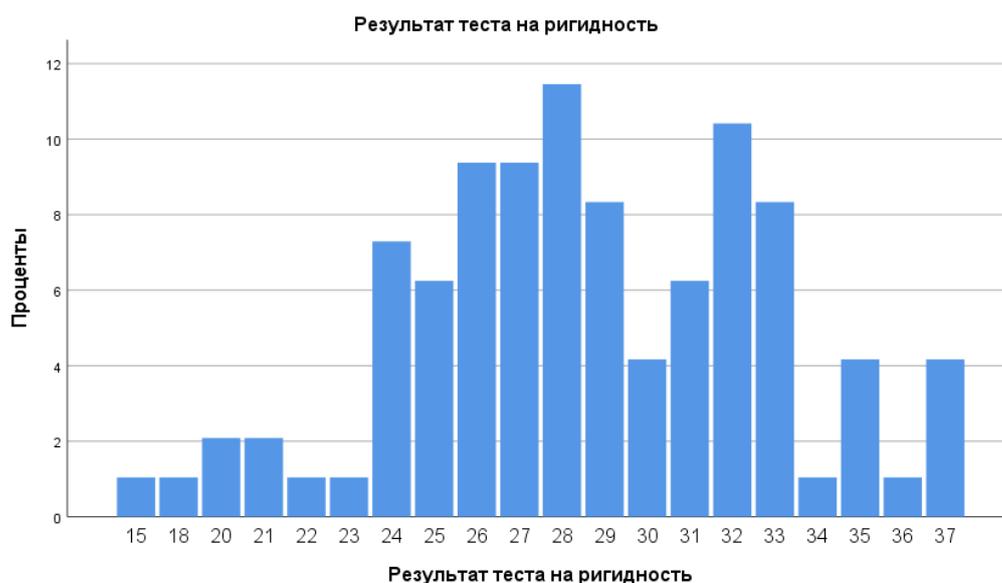


Рис.1 Гистограмма распределения результатов теста на ригидность

76 участников следит за своим здоровьем, в то время как 20 участников ответили, что не уделяют ему большого внимания.

18 участников эксперимента время от времени посещают врача, 3 избегают ходить к врачу, 9 регулярно ходят к врачу, 66 посещают врача, если есть проблемы со здоровьем.

10 участников избегают принимать лекарства, 73 участника принимают лекарства, назначенные врачами, 15 участников занимаются самолечением, 3 являются сторонниками нетрадиционной медицины. Поскольку в блоке «отношение к здоровью» ответы распределились крайне неравномерно, этот блок не вошел в анализируемые гипотезы, хотя можно предположить, что отношение к традиционной и нетрадиционной медицине может повлиять на восприятие манипулятивных тактик речевого воздействия, которые касаются болезней, лечения и вакцинации.

Текст №1, содержащий в себе эсплицитную стратегию прямого воздействия, понравился всего 9 участникам, 15 участников нашли его убедительным; 4 участника выразили желание читать автора дальше, при этом 59 узнали из текста что-то новое, 8 участников признались, что текст заставил их что-то переосмыслить, 69 участников почувствовали какое-то влияние.

Текст №2, новостной филлер, понравился 70 участникам, 82 участника нашли его убедительным; 48 участников выразили желание читать автора дальше, при этом 82 узнали из текста что-то новое, 10 участников признались, что текст заставил их что-то переосмыслить, 15 участников решили, что на них оказывается какое-то влияние.

Текст №3, содержащий в себе стратегию манипулятивного убеждения, понравился 49 участникам, 53 участника нашли его убедительным; 45 участников выразили желание читать автора дальше, при этом 42 узнали из текста что-то новое, 21 участник признался, что текст заставил их что-то переосмыслить, 57 участников почувствовали какое-то влияние.

Текст №4, содержащий в себе стратегию эмоциональной манипуляции, понравился всего 37 участникам, 44 участника нашли его убедительным; 35 участников выразили желание читать автора дальше, при этом 13 узнали из текста что-то новое, 4 участника признались, что текст заставил их что-то переосмыслить, 69 участников почувствовали какое-то влияние.

Сопоставительные результаты представлены в таблице 8.

Таблица №8 Распределение положительных реакций восприятия текста в зависимости от стратегий речевого воздействия

	Количество положительных реакций (n = 96)					
	Привлекательность	Убедительность	Желание читать автора дальше	Новизна	Переосмысление	Влияние
Эксплицитная стратегия прямого воздействия (текст №1)	9	15	4	59	8	69
Отсутствие манипулятивных элементов (текст №2)	70	82	48	82	10	15
ИмPLICITная стратегия убеждения (текст №3)	49	53	45	42	21	57
ИмPLICITная стратегия воздействия	37	44	35	13	4	69

на эмоции (текст №4)						
-------------------------	--	--	--	--	--	--

Важно, что эти результаты были получены сразу после чтения каждого текста, т.е. у участников эксперимента не было возможности сравнить их сразу (во всяком случае, первый текст не подвергся влиянию предыдущих). Из таблицы видно, что наибольшую симпатию и доверие вызвал текст №2, в котором отсутствуют манипулятивные тактики речевого воздействия. Чуть больше половины участников эксперимента сочли текст №3, в котором широко используются имплицитные манипулятивные тактики речевого воздействия, интересным и убедительным; чуть меньше половины нашли в этом тексте нечто новое и высказали желание читать автора этого текста дальше. Также больше половины участников нашли, что этот текст оказывает влияние.

Негативную реакцию большинства участников эксперимента вызвал текст №1, в котором осуществляется стратегия эксплицитного прямого влияния и используются прямолинейные тактики — он не нравится, не убедителен, не вызывает желания читать автора дальше. Большинство читателей уверены, что текст оказывает на них влияние.

Текст №4, в котором автор осуществляет стратегию эмоциональной манипуляции, нравится достаточно малому количеству людей, менее убедителен по сравнению с текстом №3, в котором осуществляется имплицитная манипуляция, вызывает мало желания читать автора дальше; при этом большинство участников уверены, что текст оказывает на них влияние (примерно столько же, сколько и в тексте с агрессивной эксплицитной стратегией прямого воздействия).

Отдельно стоит отметить, что малое количество участников вообще отметили, что какой-либо текст подталкивает их к переосмыслению информации, которую они знали раньше — это может обуславливаться, как уровнем ригидности, так и усталостью от обилия информации по теме «коронавирус».

94 участника ответили, что любят читать, только 3 из них отметили, что не испытывают любви к чтению; при этом 30 признались, что читают что-либо вообще редко, а 66 участников — часто. 92 человека уверены, что полезно учитывать чужое мнение, отличное от своего, при чтении каких-либо материалов.

9 участников эксперимента ответили, что избегают узнавать новости, 11 предпочитают узнавать новости из аудио— и видеообзоров, 3 слушают радио, 4 участника узнают новости через знакомых, 69 участников предпочитают использовать интернет-ресурсы, чтобы быть в курсе новостей.

54 участника читают новости каждый день, 26 участников знакомятся с новостями раз в неделю, 16 — раз в месяц или реже.

72 участника из 96 прежде интересовались темой «Коронавирус»; 49 участников признались, что эта тема вызывает у них эмоциональный отклик; 47 участников обсуждали эту тему раньше; 75 задумывались о том, как дальше будут развиваться события, связанные с коронавирусом.

При завершающих вопросах и окончательном сравнении стимулов, на первом месте среди понравившихся текстов оказался текст №2 — его выбрали 39 участников; 30 участников проголосовали за текст №3, 27 — за текст №4.

Среди взволновавших текстов всего 4 участника проголосовали за текст №1, 13 — за текст №2, 29 — за текст №3 и 50 — за текст №4.

Таким образом, после сравнения текстов участники отдали предпочтение тексту №2, в котором нет локальных манипулятивных тактик речевого воздействия, и отметили текст №4, воздействующий эмоционально, как наиболее взволновавший. Результаты представлены в таблицах 9-11.

Таблица 9 Медиана, мода, дисперсия, стандартное отклонение понравившихся и взволновавших текстов

		Какой текст понравился?	Какой взволновал?
N	Валидные	96	96
	Пропущенные	0	0
Медиана		3	4
Мода		2	4
Стандартная отклонения		,858	,856
Дисперсия		,736	,739

Таблица 10. Какой текст понравился? Распределение частот

		Частота	Проценты	Валидный процент	Накопленный процент
Валидные	1	2	2,1	2,1	2,1
	2	37	38,5	38,5	40,6
	3	30	31,3	31,3	71,9
	4	27	28,1	28,1	100,0
	Всего:	96	100,0	100,0	

Таблица 11. Какой текст больше всего взволновал читателей? Распределение частот

		Частота	Проценты	Валидный процент	Накопленный процент
Валидные	1	4	4,2	4,2	4,2
	2	13	13,5	13,5	17,7
	3	29	30,2	30,2	40,9
	4	50	52,1	52,1	100,0
	Всего:	96	100,0	100,0	

Всего 42 участника отметили, что им запомнились какие-то выражения и фразы из текстов, при этом 51 участник эксперимента привел, какие именно выражения ему запомнились. Всего участники эксперимента выделили 87 запомнившихся фраз, выражений, слов, которые приведены в таблице 12.

Таблица 12. Частота встречаемости запомнившихся фраз

	Выражение	Номер стимула	Частота встречаемости
1	Про Чечню/Чечня — это серьезно/трендсеттер/Чечня/ Чечня — трендсеттер/Чечня — трендсеттер ))/ Чечня — это Чечня/ Что-то про Чечню	4	9
2	Снимайте хоть маски, хоть штаны/ снимай хоть штаны, хоть маски / сравнение связанное со снятием масок и штанов / Хоть маски снимайте, хоть штаны!../штаны	4	7
3	После нас хоть потоп/А потом хоть потоп	4	5
4	Ковид, извинись)))//Коронавирус, извинись/Извинись	4	5
5	Не дождалась ни обнуления, ни парада/ парад / обнуление/парад/обнулился	4	5
6	Свобода от здравого смысла/свободны от здравого смысла	4	4
7	Прививка в мозг/укол в мозг/уколы в мозг	4	4
8	В Израиле и Великобритании вакцинация идет хорошими темпами/ В Израиле и ... (спокойно) выстраиваются в очередь на прививку/ Израиль/	3	3
9	Едут прививаться в Флориду/повезло Флориде	1	3
10	И вот уже Израиль демонстрирует зелёные паспорта/ Создание « зелёных» паспортов/ Зеленый паспорт после вакцинации	3	3
11	Ковидный паспорт	3	2
12	Вот бы нам сейчас 12 тысяч!	4	2
13	В США вице-президент привилась вне очереди/ Молодая здоровая вице-президент	1	2
14	Согласно статистике/ Статистика по числу заболевших	4	2
15	Вакцинация проходит только в Москве	4	1
16	В Японии штраф за отказ от госпитализации 350 к	2	1

17	В Германии ужесточили въезд в страну	2	1
18	В Удмуртии предложили отказаться от ношения масок	4	1
19	Все претензии к своему правительству	3	1
20	Всемирная опасность встречается со всемирной некомпетентностью, всемирной ленью и всемирной жадностью.	3	1
21	Отрицательный тест на коронавирус	2	1
22	Иран	2	1
23	Если отменить масочный режим, то на следующий день в масках останутся только параноики.	4	1
24	В США в некоторых штатах огромные проблемы с вакцинацией и, как оказалось, как и у нас, есть коррупция. Повезло Флориде, в которой сейчас проживает Трамп, где вакцинация идет полным ходом...	1	1
25	Манделу изображать не получится)	3	1
26	Меры в Ираке	-	1
27	Нам нужна свобода	4	1
28	Наш народ готов отстаивать только...	4	1
29	1000 смертей	4	1
30	Спутник	3	1
31	План-«крепость»	4	1
32	Показуха	4	1
33	Загниваем потихоньку	1	1
34	Региональный прикол	4	1
35	Россия пойдет своим путем	4	1
36	Проколоть все человечество	3	1
37	Не менее могучим интеллектом	3	1
38	Все проспали	3	1
39	Государство даст нам с радостью	4	1

40	Русского и штык не берет	4	1
41	15 тысяч в день уже неплохо	4	1
42	Сильный духом народ	4	1
43	закрытие границ для привитых «неизвестной» вакциной	3	1
44	Пентагон	1	1
45	Что-то про премьер-министров	1	1
46	В России наплевательски относятся к рекомендациям	4	1
47	В первую очередь, в последнюю очередь	1	1

Таблица 13 Распределение частот запомнившихся выражений по принадлежности к тексту

		Частота	Проценты	Валидный процент	Накопленный процент
Валидные	0	1	1,1	1,1	1,1
	1	9	10,3	10,3	11,5
	2	4	4,6	4,6	16,1
	3	18	20,7	20,7	36,8
	4	55	63,2	63,2	100,0
	Всего	87	100,0	100,0	

Из таблиц 12 и 13 можно увидеть, что подавляющее большинство запомнившихся выражений относятся к 4 стимулу. Самые частотные запомнившиеся выражения также относятся к 4 стимулу и представляют собой клише, мемы, эмоционально наполненные высказывания.

Не все участники эксперимента смогли или захотели дать ассоциации для каждого текста. В опросе их просили охарактеризовать текст в четырех словах, но некоторые участники либо писали свои впечатления, либо выбирали слова из примера-образца. В случае, если участник характеризовал текст предложением, из него по возможности выделялись ключевые слова.

Для первого текста было выделено 286 ассоциаций. Наиболее частотными оказались<sup>1</sup>: скучный (11), манипулятивный (10), ковид (6), нудный (6), пропаганда (6), сумбурный (6), эмоциональный (6), неинтересный (5), политика (5), негативный (4), америка (3), безграмотный (3), неграмотный (3), недовольство (3), нелогичный (3), ошибочный (3), предвзятость (3), проблемы (3), раздражающе (3), странный (3), субъективный (3), сша (3), агитка(2), агрессивный (2), грусть (2), ерунда (2), желтуха (2), коррупция (2), неприятный (2), новостной (2), серый (2), сложный (сложночитаемый) (2), текст (2), тяжелый (тяжелочитаемый) (2), утрирование (2). Можно сделать вывод, что читатели посчитали этот текст скучным, предвзятым, негативным, ошибочным, тяжелым для восприятия, агрессивным, манипулятивным — хоть в поле и мало повторяющихся слов, но много синонимичных. Стратегия эксплицитного прямого воздействия отразилась в семантическом поле восприятия текста. Результаты в виде облака слов представлены на рисунке 2. Весь список полученных ассоциаций с распределением по частотам приведен в приложении 3.

---

<sup>1</sup> Сохранена орфография участников эксперимента.



Рис.2 Семантическое поле читательского восприятия стимула №1

Для второго текста были выделены 281 ассоциация. Наиболее частотными оказались: информация (34), новостной (26), факты (20), краткий (17), ковид (13), лаконичный (8), сводка (8), четкий (8), ограничения (6), сухой (6), понятный (5), убедительный (5), ясный (5), объективный (4), страны (4), интересный (3), логичный (3), сжатый (3), цифры (3), актуальный (2), безэмоциональный (2), беспристрастный (2), грамотный (2), границы (2), контроль (2), обзор (2), перечисление (2), познавательный (2), точный (2), читать (2), штрафы (2). Участники эксперимента восприняли текст позитивно, отметив характеристики, очевидные для новостного сообщения. Результаты в виде облака слов представлены на рисунке 3. Весь список ассоциаций с распределением по частотам приведен в приложении 4.



Рис. 3. Семантическое поле читательского восприятия стимула №2

Для третьего стимула было выделено 257 ассоциаций. Наиболее частотными оказались: интересный (7), ковид (6), эмоциональный (6), информативный (5), паспорт (5), вакцина (4), вакцинация (4), мнение (4), предположение (4), сегрегация (4), художественный (4), жалобы (3), ирония (3), легко читаемый (3), нагнетающий (3), аналитический (2), внушение (2), длинный (2), заговорческий (2), многословно (2), оппозиционный (2), оценочный (2), познавательный (2), политика (2), предвзятый (2), претенциозный (2), проблемы (2), пропаганда (2), размышления (2), сарказм (2), скучный (2), слухи (2), страх (2), субъективно (2), убедительный (2), факты (2), юмор (2). Участники эксперимента восприняли текст смешанно, однако никто не дал определения текста как манипуляционного, ограничившись внушением и пропагандой, т.е. имплицитные тактики речевого воздействия остались неочевидными и не попали в семантическое поле восприятия текста. Читатели определили, что текст является литературным, художественным, то есть, с помощью структуры текста они почувствовали, что автор —

профессионал. Результаты в виде облака слов представлены на рисунке 4. Весь список ассоциаций с распределением по частотам приведен в приложении 5.

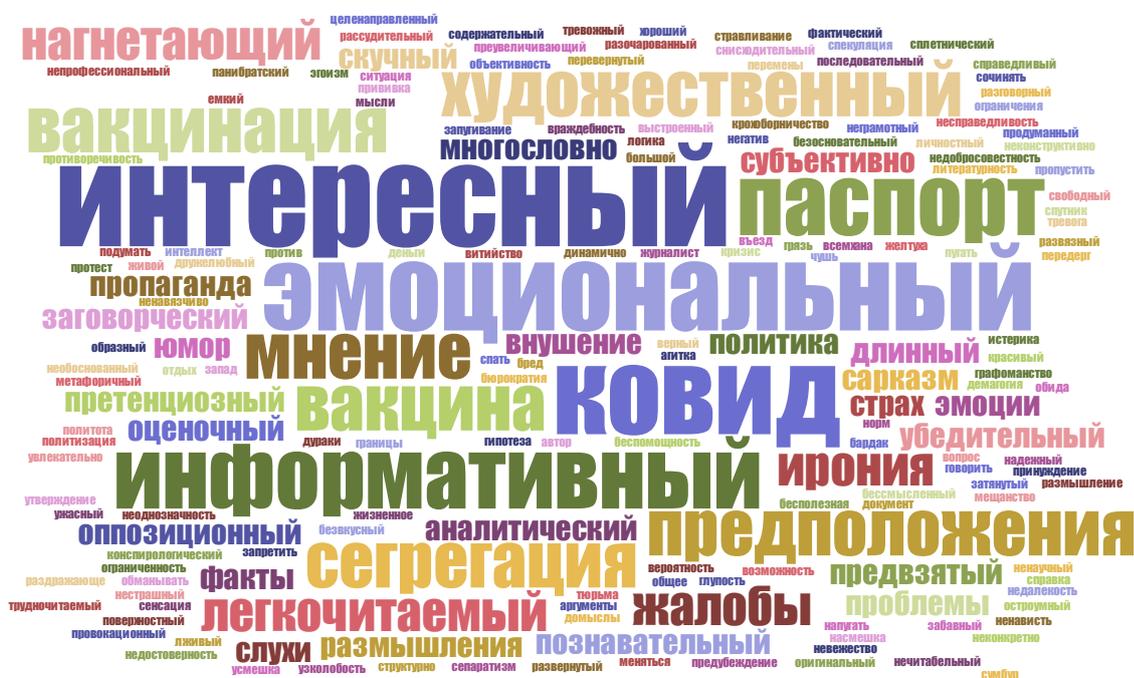


Рис. 4. Семантическое поле читательского восприятия стимула №3

Для четвертого стимула было выделено 259 ассоциаций. Наиболее частотными оказались: эмоциональность (16), критикующий (6), маски (6), манипулятивный (5), мнение (5), сарказм (5), агрессивный (4), всеплохо (4), негативный (4), политика (4), пропагандистский (4), грусть (3), давление (3), информативный (3), ироничный (3), истеричный (3), ковид (3), легко читаемый (3), многословный (3), россия (3), субъективный (3), актуальный (2), бардак (2), вода (2), глупость (2), грамотный (2), длинный (2), забавный (2), запугивание (2), интересный (2), личный (2), недовольство (2), неинтересный (2), нефактический (2), паникерский (2), пессимизм (2), предположение (2), прививки (2), серый (2), статистика (2), халатность (2), юмор (2).



также слабая отрицательная корреляция между привлекательностью текста №4 и уровнем ригидности (коэффициент Спирмена равен  $-0,244$ ). Оба этих текста отличаются наличием большого количества явных манипуляций, из этого можно сделать вывод, что агрессивные тактики речевого воздействия, скорее, действуют отрицательно на людей с более высоким уровнем ригидности.

Существует слабая отрицательная корреляция между частотой чтения и симпатией к тексту №3, т.е. если человек часто читает, то, скорее всего, текст №3 ему не понравится (коэффициент Спирмена равен  $-0,259$ ). Текст №3 обладает большим количеством скрытых, имплицитных манипулятивных тактик речевого воздействия. Можно предположить, что люди, которые любят читать, лучше распознают имплицитные тактики речевого воздействия.

Существует слабая положительная корреляция между принятием чужого мнения и привлекательностью текста №2 и №3 (коэффициент Спирмена равен  $0,225$  и  $0,213$ , соответственно), т.е. если человек лоялен к чужому мнению, то ему больше нравятся новостные тексты без манипулятивных тактик речевого воздействия, либо содержащие в себе имплицитные манипулятивные тактики речевого воздействия.

Есть слабая положительная корреляция между интересом к теме “Коронавирус” и привлекательностью текста №4 (коэффициент Спирмена равен  $0,210$ ), т.е., если человек интересуется темой “Коронавирус”, то он, скорее всего, будет чувствителен к саркастической подаче новостей и относится к ней позитивно.

Существует умеренная положительная корреляция между уровнем ригидности и убедительностью текста №2 (коэффициент Спирмена равен  $0,357$ ) и слабая положительная корреляция между убедительностью текста №3 и уровнем ригидности (коэффициент Спирмена равен  $0,231$ ), чем выше

уровень ригидности — тем выше доверие к текстам, в которых нет явных манипулятивных тактик речевого воздействия.

Существует слабая отрицательная корреляция между привлекательностью текста №3 и присутствием эмоций от темы «Коронавирус» (коэффициент Спирмена равен — 0,251), т.е., люди, у которых эта тема вызывает эмоциональный отклик, скорее отнесутся отрицательно к тексту с имплицитными тактиками речевого воздействия.

Существует слабая положительная корреляция между убедительностью текста №4 и присутствием эмоций от темы «Коронавирус» (коэффициент Спирмена равен 0,232), таким образом, люди, у которых эта тема вызывает эмоциональный отклик, скорее отнесутся положительно к тексту с тактиками речевого воздействия, направленными на эмоции.

Существует умеренная положительная корреляция между привлекательностью текста №2 и опытом прогнозирования, как будут развиваться события в мире (коэффициент Спирмена равен 0,301).

Существует слабая положительная корреляция между убедительностью текста №2 и опытом прогнозирования, как будут развиваться события в мире (коэффициент Спирмена равен 0,210). Таким образом, текст, в котором отсутствуют локальные тактики речевого воздействия, кажется убедительным и привлекательным тем, кто проигрывал различные сценарии развития будущего.

Существует умеренная положительная корреляция между убедительностью текста №4 и опытом прогнозирования, как будут развиваться события в мире (коэффициент Спирмена равен 0,335). Таким образом, текст, в котором присутствуют тактики речевого воздействия, направленные на эмоциональный отклик, кажется убедительным и

привлекательным тем, кто проигрывал различные сценарии развития будущего.

В остальных случаях наличие корреляции не было выявлено.

### **2.3.7. Обобщенные результаты эксперимента**

В результате эксперимента были получены следующие результаты.

Гипотеза о том, что возраст влияет на восприятие тактик речевого воздействия, не подтвердилась. Г. Залевский отмечал, что повышение ригидности с возрастом достаточно сложный процесс, и разные исследователи получали у здоровых людей разные результаты, как увеличение, так и уменьшение ригидности с повышением возраста [Залевский, 1993].

Гипотеза о том, что уровень психологической ригидности влияет на более лояльное отношение к восприятию тактик речевого воздействия подтвердилась только частично, в отношении текстов, которые содержат в себе имплицитные тактики речевого воздействия; они казались читателям более убедительными. Между привлекательностью текстов, в которых осуществляются агрессивные эксплицитные тактики речевого воздействия, в том числе, явно направленные на эмоциональную нестабильность читателя, и уровнем ригидности, корреляция оказалась отрицательной.

Гипотеза о том, что участники с более богатым читательским опытом будут меньше подвержены влиянию манипулятивных тактик речевого воздействия, подтвердилась частично, только в отношении текста, в котором большая часть тактик речевого воздействия относятся к имплицитным, неявным тактикам.

Гипотеза о том, что участники, которые часто интересуются новостями, будут более подвержены влиянию манипулятивных тактик речевого воздействия, не подтвердилась.

Гипотеза о том, что участники, у которых тема «Коронавирус» вызывает интерес, будут более восприимчивыми к тактикам речевого воздействия, подтвердилась частично:

— участникам, которые интересуются данной темой в общем, нравятся тексты с манипулятивными тактиками, в которых есть сильный эмотивный компонент;

— участникам, которые эмоционально вовлечены в данную тему, нравятся и кажутся убедительными тексты, в которых отсутствуют тактики речевого воздействия. Кроме того, им кажутся убедительными тексты с тактиками речевого воздействия, в которых есть сильный эмотивный компонент;

— участникам, которые проигрывали сценарии развития ситуации с коронавирусом в мире, кажутся убедительными и привлекательными тексты без тактик речевого воздействия и тексты, в которых присутствуют тактики речевого воздействия, направленные на эмоциональный отклик.

Большая часть запомнившихся участникам эксперимента выражений из текстов принадлежат тексту №4 и представляют собой клише и мемы.

При анализе ассоциативных семантических полей четырех стимулов были выделены основные характеристики текстов:

1. Стимул №1: скучный, манипулятивный, нудный, неинтересный, негативный, агрессивный, эмоциональный.
2. Стимул №2: информативный, новостной, факты, краткий.

3. Стимул №3: интересный, эмоциональный, художественный, информативный, мнение, легкочитаемый, предположения, нагнетающий.
4. Стимул №4: эмоциональный, манипулятивный, критикующий, сарказм, агрессивный, многословный.

## Заключение

В данной работе было проведено исследование читательского восприятия манипулятивных тактик речевого воздействия на материале интернет-блогов «Эхо Москвы», посвященных теме «коронавирус». В ходе работы были решены следующие задачи:

- 1) Рассмотрены современные подходы к изучению дискурса и классификации тактик речевого воздействия;
- 2) Изучена литература по существующему вопросу;
- 3) Выбраны методы анализа и разработана методика эксперимента;
- 4) Отобраны и проанализированы стимулы для психолингвистического эксперимента;
- 5) Составлена анкета-опрос;
- 6) Опрошен 101 участник эксперимента;
- 7) Обработаны результаты опроса;
- 8) Составлены семантические ассоциативные поля восприятия читателями, в результате чего было установлено, как воспринимаются стимулы на бессознательном уровне;
- 9) Установлено наличие корреляций между некоторыми стимулами и когнитивными параметрами, а именно:
  - слабая отрицательная корреляция между уровнем коммуникативной ригидности и привлекательностью текста №4, в котором реализуется стратегия манипуляции с помощью эмоций;
  - слабая отрицательная корреляция между уровнем коммуникативной ригидности и привлекательностью текста №1, реализующего эксплицитную стратегию прямого воздействия;
  - слабая отрицательная корреляция между любовью к чтению и привлекательностью текста №3, в котором реализуется

манипулятивная стратегия речевого воздействия с помощью имплицитных манипулятивных тактик и коммуникативных ходов;

- слабая положительная корреляция между готовностью принять чужое мнение и привлекательностью текста №2, в котором отсутствуют локальные манипулятивные тактики речевого воздействия;
- слабая положительная корреляция между готовностью принять чужое мнение и привлекательностью текста №3;
- слабая положительная корреляция между интересом к теме «Коронавирус» и привлекательности текста №4;
- умеренная положительная корреляция между уровнем ригидности и убедительностью текста №2;
- слабая положительная корреляция между уровнем ригидности и убедительностью текста №3;
- слабая отрицательная корреляция между привлекательностью текста №3 и присутствием эмоций от темы «Коронавирус»;
- слабая положительная корреляция между убедительностью текста №4 и присутствием эмоций от темы «Коронавирус»;
- умеренная положительная корреляция между привлекательностью текста №2 и опытом прогнозирования, как будут развиваться события в мире;
- слабая положительная корреляция между убедительностью текста №2 и опытом прогнозирования, как будут развиваться события в мире;
- умеренная положительная корреляция между убедительностью текста №4 и опытом прогнозирования, как будут развиваться события в мире.

Результаты данного исследования могут быть положены в основу дальнейших исследований зависимости когнитивных характеристик личности и восприятия манипулятивных тактик речевого воздействия: в частности, зависит ли убедительность текста от уровня ригидности при разном порядке предъявления стимулов; всегда ли реципиенты отрицательно оценивают привлекательность текста, реализующего стратегию агрессии и внушения; насколько уровень начитанности будет влиять на распознавание и принятие манипулятивных тактик и т.д. Возможны также сопоставительные исследования среди различных социальных групп и носителей разных языков.

## Список литературы

1. Ван Дейк Т.А. Дискурс и власть: Репрезентация доминирования в языке и коммуникации. Пер. с англ. — М.: Книжный дом “ЛИБРОКОМ”, 2013. — 344 с.
2. Венцов А.В., Касевич В.Б. Проблемы восприятия речи. — СПб.: Изд-во С.—Петербургского ун-та, 1994. — 232 с.
3. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. 5-е изд. — М.: Издательство ЛКИ, 2008. — 288 с.
4. Залевский Г. В. Фиксированные формы поведения на уровне индивидуальных и групповых систем // СПЖ. 2000. №12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/fiksirovannyye-formy-povedeniya-na-urovne-individualnyh-i-grupповых-sistem> (дата обращения: 13.05.2021).
5. Залевский Г. В. Психическая ригидность в норме и патологии Томск: Изд-во Том. ун-та, 1993. — 272 с.
6. Ильин, Е. П. Психология общения и межличностных отношений : учебное пособие для высших учебных заведений, ведущих подготовку по направлению 050100 "Педагогическое образование" / Е. П. Ильин. — 2-е изд. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2015. — 586 с.
7. Карасик В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. — Волгоград: Перемена, 2002. — 477 с.
8. Кибрик А. А. Модус, жанр и другие параметры классификации дискурсов // Вопросы языкознания. 2009. №2. С. 3-21
9. Лакин Г. Ф. Биометрия. М.: Высшая школа, 1980. 293 с.
10. Лакофф Дж., Джонсон М. Метафоры, которыми мы живем: Пер. с англ. / Под ред. и с предисл. А. Н. Баранова. — М.: Едиториал УРСС, 2004. — 256 с.

11. Леонтьев А. А. Прикладная психолингвистика речевого общения и массовой коммуникации. — М : Смысл, 2008. — 272 с.
12. Наследов А. Д. Математические методы психологического исследования. Анализ и интерпретация данных. Учебное пособие. — СПб : Речь, 2004. — 392 с.
13. Первезенцева О.А. Задачи исследования восприятия речи на современном этапе // Преподаватель XXI век. 2011. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zadachi-issledovaniya-voSPIriyatiya-rechi-na-sovremennom-etape> (дата обращения: 14.05.2021).
14. Райгородский Д. Я. (ред.) Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие. — Самара: Издательский дом «БАХРАХ-М», 2001. — 672 с.
15. Тичер С., Мейер М., Водак Р., Веттер Е. Методы анализа текста и дискурса. Пер. с англ. — Харьков: Изд-во Гуманитарный Центр, 2009. — 356 с.
16. Федорова О.В. Экспериментальный анализ дискурса. М.: Языки славянской культуры, 2014. — 512 с.
17. Baker P., Ellece S. Key Terms in Discourse Analysis. London: Continuum International Publishing Group, 2011.
18. Antović M. Persuasion in musical multimedia. A conceptual blending theory approach // Persuasion in Public Discourse : Cognitive and Functional Perspectives. / Pelclová, J., Wei-lun L. (Eds). Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company, 2018.
19. Coons C., Weber, M. (Eds.) Manipulation. Theory and Practice. New York: Oxford University Press, 2014.

20. Fauconnier J., Turner M. Conceptual Integration Network // COGNITIVE SCIENCE. Vol.22 (2). 1998, pp. 133-187
21. Hemforth B., Konieczny L. Language Processing: Construction of Mental Models or More? // Mental Models and the Mind : Current Developments in Cognitive Psychology, Neuroscience and Philosophy of Mind. / Held C., Vosgerau G., Knauff M. (Eds). Amsterdam, North Holland, 2006.
22. Huckin T. Content Analysis: What Texts Talk About // What Writing Does and How It Does It. An Introduction to Analyzing Texts and Textual Practices / Bazeman C., Prior P. (Eds). New Jersey: LAWRENCE ERLBAUM ASSOCIATES, PUBLISHERS, 2003
23. Jackendoff R. Language, consciousness, culture: essays on mental structure. Cambridge, MA: The MIT Press, 2007
24. Lakoff, G. Metaphor and War: The Metaphor System Used To Justify War In The Gulf. // Peace Research, vol. 23, no.2/3, 1991, pp. 25–32.
25. Leonardi V. Ideological Manipulation of Children’s Literature Through Translation and Rewriting. Palgrave Macmillan Ltd., 2020.
26. Rogers R., Niederer S. The Politics of Social Media Manipulation. Amsterdam University Press, 2020
27. Tenbrink T. Cognitive Discourse Analysis. An Introduction. Cambridge: Cambridge University Press, 2020
28. Turner M. Compression and Representation // Language and Literature. 2006. Vol 15(1), pp 17–27

## Электронные источники:

1. Ганапольский М. Ковид, как новая сегрегация, но ты не Мандела // Реплика Ганапольского. 25.01.2021 URL: <https://echo.msk.ru/programs/replika-ganapolskiy/2780240-echo/> (Дата обращения: 20.02.2021)
2. Коронавирус в мире // Новости от 14.02.2021. URL: [https://echo.msk.ru/blog/covid2019\\_official/2790582-echo/](https://echo.msk.ru/blog/covid2019_official/2790582-echo/) (Дата обращения: 20.02.2021)
3. Майоров А. Показуха с прививками в США. 04.02.2021. URL: <https://echo.msk.ru/blog/hruk/2785362-echo/> (Дата обращения: 20.02.2021)
4. Орехъ А. Коронавирус, извинись! 10.02.2021. URL: <https://echo.msk.ru/blog/oreh/2788438-echo/> (Дата обращения: 20.02.2021)

# Приложение 1. Анкета

## Раздел 1. Приветствие

Уважаемый участник! Благодарим Вас за Ваше согласие принять участие в эксперименте по восприятию текста. Эксперимент состоит из двух частей. В первой из них Вам нужно будет пройти тест на психологическую гибкость (ответы на тест будут высланы по электронной почте). Во второй — прочесть несколько текстов и ответить на несколько вопросов. Опрос займет примерно полчаса Вашего времени.

Электронная почта участника:

## Раздел 2. Информированное согласие

Перед началом эксперимента необходимо согласиться с его условиями.

В ходе исследования Вы узнаете о своем типе личности и познакомитесь с несколькими текстами, объединенными одной темой: коронавирус.

Вы можете отказаться от участия на любом этапе.

Обращаем Ваше внимание, что Вам гарантируется полная конфиденциальность персональных данных. Вся информация, указанная ниже, будет использоваться только в исследовательских целях, для получения научных результатов и не будет передана третьим лицам.

Я согласен и принимаю условия эксперимента (если Вы не согласны — просто закройте страничку):

## Раздел 3.

Пожалуйста, заполните анкету

1. Имя:
2. Дата рождения:
3. Регион проживания:
4. Место рождения:
5. Родной язык:
6. Возраст:
  - до 20 лет
  - 21-30
  - 31-40
  - 41-50
  - 51-60
  - больше 60

7. Образование:
- Начальное общее (закончил 4 класса)
  - Основное общее (закончил 9 классов)
  - Среднее общее (закончил 11 классов)
  - Среднее специальное (закончил СПО)
  - Незаконченное высшее (сейчас учусь в высшем учебном заведении)
  - Высшее (закончил ВУЗ)
8. Пол:
- Женский
  - Мужской
  - Другое:
9. Следите ли Вы за своим здоровьем?
- Да
  - Нет
10. Часто ли Вы посещаете врача?
- Регулярно посещаю врача
  - Время от времени, когда вспоминаю, что надо
  - Только если возникают проблемы со здоровьем
  - Избегаю врачей
11. Как Вы относитесь к традиционным методам лечения?
- Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
  - Стараюсь сам выбирать лекарственные средства и методы лечения из традиционных
  - Избегаю принимать лекарства, лечусь народной медициной и/или нетрадиционными методами лечения
  - Избегаю принимать лекарства, само пройдет

**Раздел 4. Тест на психологическую гибкость (на все вопросы — варианты ответа только “Да” и “Нет”)**

- 1) Полезно читать книги, в которых содержатся мысли, противоположные моим собственным.
- 2) Меня раздражает, когда отвлекают от важной работы (например, просят совета).
- 3) Праздники нужно отмечать с родственниками.

- 4) Я могу быть в дружеских отношениях с людьми, чьи поступки не одобряю.
- 5) В игре я предпочитаю выигрывать.
- 6) Когда я опаздываю куда-нибудь, я не в состоянии думать ни о чем другом, кроме как скорее доехать.
- 7) Мне труднее сосредоточиться, чем другим.
- 8) Я много времени уделяю тому, чтобы все вещи лежали на своих местах.
- 9) Я очень напряженно работаю.
- 10) Неприличные шутки нередко вызывают у меня смех.
- 11) Уверен, что за моей спиной обо мне говорят.
- 12) Меня легко переспорить.
- 13) Я предпочитаю ходить известными маршрутами.
- 14) Всю свою жизнь я строго следую принципам, основанным на чувстве долга.
- 15) Временами мои мысли проносятся быстрее, чем я успеваю их высказать.
- 16) Бывает, что чья-то нелепая оплошность вызывает у меня смех.
- 17) Бывает, что мне в голову приходят плохие слова, часто даже ругательства, и я не могу никак от них избавиться.
- 18) Я уверен, что в мое отсутствие обо мне говорят.
- 19) Я спокойно выхожу из дома, не беспокоясь о том, заперта ли дверь, выключен ли свет, газ и т. п.
- 20) Самое трудное для меня в любом деле — это начало.
- 21) Я практически всегда сдерживаю свои обещания.
- 22) Нельзя строго осуждать человека, нарушающего формальные правила.
- 23) Мне часто приходилось выполнять распоряжения людей, гораздо меньше знающих, чем я. \*
- 24) Я не всегда говорю правду. \*
- 25) Мне трудно сосредоточиться на какой-либо задаче или работе. \*
- 26) Кое-кто настроен против меня. \*
- 27) Я люблю доводить начатое до конца. \*
- 28) Я всегда стараюсь не откладывать на завтра то, что можно сделать сегодня. \*
- 29) Когда я иду или еду по улице, я часто подмечаю изменения в окружающей обстановке — подстриженные кусты, новые рекламные щиты и т. д. \*
- 30) Иногда я так настаиваю на своем, что люди теряют терпение. \*
- 31) Иногда знакомые подшучивают над моей аккуратностью и педантичностью. \*
- 32) Если я не прав, я не сержусь. \*
- 33) Обычно менястораживают люди, которые относятся ко мне дружелюбнее, чем я ожидал. \*
- 34) Мне трудно отвлечься от начатой работы даже ненадолго \*
- 35) Когда я вижу, что меня не понимают, я легко отказываюсь от намерения доказать что-либо. \*

- 36) В трудные моменты я умею позаботиться о других. \*
- 37) У меня тяга к перемене мест, и я счастлив, когда брожу где-нибудь или путешествую \*
- 38) Мне нелегко переключиться на новое дело, но потом, разобравшись, я справляюсь с ним лучше других. \*
- 39) Мне нравится детально изучать то, чем я занимаюсь. \*
- 40) Мать или отец заставляли подчиняться меня даже тогда, когда я считал это неразумным \*
- 41) Я умею быть спокойным и даже немного равнодушным при виде чужого несчастья. \*
- 42) Я легко переключаюсь с одного дела на другое. \*
- 43) Из всех мнений по спорному вопросу только одно действительно является верным. \*
- 44) Я люблю доводить свои умения и навыки до автоматизма. \*
- 45) Меня легко увлечь новыми затеями. \*
- 46) Я пытаюсь добиться своего наперекор обстоятельствам \*
- 47) Во время монотонной работы я невольно начинаю изменять способ действия, даже если это порой ухудшает результат. \*
- 48) Люди порой завидуют моему терпению и дотошности. \*
- 49) На улице, в транспорте я часто разглядываю окружающих людей. \*
- 50) Если бы люди не были настроены против меня, я бы достиг в жизни гораздо большего. \*

## Раздел 5. Теперь время немного отдохнуть



✳️ император лени ✳️  
@chilipizdrohan

🇷🇺: кто в каком классе учился? я в а

🇩🇪: о и я в а

🇫🇷: а я в б

🇮🇹: а я и в а и в б

иностранцы: мы для вас шутка да?

5:59 PM · 14 февр. 2020 г. · Twitter Web App



asper  
@asper

В очередной раз увидел шутку, что в "Pacific Ocean" все три "си" читаются по-разному.

Придумал предложение на русском, где по-разному читаются все пять "гэ":

"Дорогого стоит бог бухгалтеров без ног."



Ми Ку 2 недели назад

Лекция на филфаке. "В английском языке," говорит профессор, "двойное отрицание дает утверждение. В других языках, например в русском, двойное отрицание все равно обозначает отрицание. Но нет ни одного языка, в котором бы двойное утверждение обозначало отрицание". Голос с задней парты: "Ага, конечно".  
Свернуть

163 ЛАЙКОВ ОТВЕТИТЬ

Скрыть ответы ^



Van Huk 2 недели назад

тут смысл передаётся интонацией, а если не знать её, то смысл будет именно утверждающий

11 ЛАЙКОВ ОТВЕТИТЬ



Виктор Пащенко 2 недели назад

Голос с задней парты" Да , конечно" (важна интонация).

8 ЛАЙКОВ ОТВЕТИТЬ



Filin Filinov 2 недели назад

Ну да, конечно

11 ЛАЙКОВ ОТВЕТИТЬ



Elena Schmidt 2 недели назад

"Придумайте вопрос и ответ, содержащий в себе согласие и отрицание одновременно. -Петрович, пить будешь? - Ах, оставьте!"

19 ЛАЙКОВ ОТВЕТИТЬ



Яков Тестелец

14 ч · 🌐

Эта глагольная словоформа должна попасть в учебники русской (желательно, не только русской) морфологии. Реальное предложение, из ЖЖ-дискуссии:

Резали друг друга там [в бывшей Югославии] все, а НАТО сверху поприбамбливало.

## Раздел 6. Стимул №1

Текст:

Вот, штат Мэриленд, один из самых-самых, вот его район графство Монтгомери, тоже считается самым-самым из графств, где большинство государственных учреждений.

Собственно их таких в США два: графство Монтгомери в штате Мэриленд, графство Фэрфакс в штате Вирджиния. В первом — Институт Здоровья, вот во втором — Пентагон.

Несмотря на показную крутость — вакцин в штате Мэриленд в графстве Монтгомери нет и не предвидится, не только для обычных граждан, но и для 85+.

Ученый с мировым именем, профессор, заведующий лабораторией в Институте здоровья. Один из тех великих ученых в возрасте 85 лет, которые были в одном шаге до нобелевки и на самом деле строили великую американскую науку в семидесятые.

В графстве Монтгомери уже два месяца не может привиться — вакцин нет. Казалось бы по возрасту он может рассчитывать на прививку от Института Здоровья (NIH). А вот и нет, как пожилого из группы риска с осложнениями институт перевёл его на дистанционную работу. Какая казалась бы разница? А такая, что этот перевод перебросил его из группы вакцинируемых в первую очередь, в группу самой последней очереди.

При этом молодая здоровая вице-президент показательно вакцинировалась вне очереди, и это показали все СМИ в США, смотри, как у нас все зашибись. То есть сначала эти политики отменяют рынок и ставят всё население в очередь за вакциной по карточкам. Дальше оказывается, что не то что вакцина в дефиците, а даже сами карточки, даже сама система выдачи этих карточек висит и не работает. И предыдущего президента уже не обвинить. Кстати, там, где он сейчас, во Флориде, прививают всех и предприимчивые американцы едут прививаться во Флориду.

Зато, если судить по показушным репортажам и постам, может показаться, что всё работает. Но это до тех, пока личные знакомые в этой ситуации не окажутся. Пока вопреки обещаниям новая администрация занимается Ковидом в последнюю очередь, потому что в области предотвращения глобального потепления успехи, только на днях объявили, что все несколько десятков тысяч рабочих, потерявших работу от сокращений в нефте-газовой отрасли, найдут когда-нибудь в будущем себе работу по установке солнечных панелей  
грядущем в Городе Солнца. Загниваем помаленьку...

1. Понравился ли Вам этот текст? \*
  - Да
  - Нет
2. Кажется ли Вам этот текст убедительным? \*
  - Да
  - Нет
3. Стали бы Вы читать этого автора дальше? \*
  - Да
  - Нет
4. Узнали ли Вы что-то новое из текста? \*
  - Да
  - Нет
5. Заставил ли этот текст переосмыслить то, что вы раньше знали на эту тему?  
\*
  - Да

- Нет
- 6. Как Вам кажется, пытался ли автор оказать на вас какое-либо влияние? \*
- Да
- Нет
- 7. Если Вы ответили «Да» на предыдущий вопрос, то какое именно влияние, по Вашему мнению?
- Убеждение
- Внушение
- Манипуляция
- Другое:
- 8. Если бы Вас попросили охарактеризовать этот текст в четырех словах, как бы Вы его описали? (Перечислите 4 слова в форме: ветер, солнце, красивый, бежать): (ответ содержит в себе набор ассоциаций)

## Раздел 7. Стимул №2

### Текст №2

Германия ужесточила пограничный контроль из-за COVID-19. Теперь с территории Чехии и австрийского Тироля в ФРГ могут въехать только граждане Германии или иностранцы с видом на жительство. Исключение сделали для медиков, водителей грузовиков и сельхозработников. У них должен быть отрицательный тест на коронавирус.

В Японии вступил в силу закон о штрафах до 500 тысяч йен (более 350 тысяч рублей) за отказ от госпитализации или нарушение мер по борьбе с коронавирусом.

Президент Ирана заявил, что страна близка к четвёртой волне коронавируса. По его словам, после послаблений на юго-западе страны заболевание снова начало быстро распространяться.

1. Понравился ли Вам этот текст? \*
- Да
- Нет
2. Кажется ли Вам этот текст убедительным? \*
- Да
- Нет
3. Стали бы Вы читать этого автора дальше? \*
- Да
- Нет
4. Узнали ли Вы что-то новое из текста? \*
- Да
- Нет
5. Заставил ли этот текст переосмыслить то, что вы раньше знали на эту тему? \*
- Да

- Нет
- 6. Как Вам кажется, пытался ли автор оказать на вас какое-либо влияние? \*
- Да
- Нет
- 7. Если Вы ответили «Да» на предыдущий вопрос, то какое именно влияние, по Вашему мнению?
- Убеждение
- Внушение
- Манипуляция
- Другое:
- 8. Если бы Вас попросили охарактеризовать этот текст в четырех словах, как бы Вы его описали? (Перечислите 4 слова в форме: ветер, солнце, красивый, бежать): (ответ содержит в себе набор ассоциаций)

## Раздел 8. Стимул №3

### Текст №3

Конечно же, к ковиду никто не был готов. Всё получилось как в фильмах с Брюсом Уиллисом — возникает опасность и герои прикрывают планету своим могучим телом. Или не менее могучим интеллектом. С ковидом получилось второе — учёные создали вакцины и теперь нужно максимально быстро обколоть все человечество. А вот тут начинаются проблемы, к которым человечество не готово. Это когда всемирная опасность встречается со всемирной некомпетентностью, всемирной ленью и всемирной жадностью.

Уже понятно, что иммунизация вакциной растянется на месяцы, если не на годы, учитывая какие-то новые штаммы этой заразы. Это в послушном Израиле, либо в Британии, либо в Германии все будут стоять в очереди и ждать укола. В прочих странах уже начинается толкотня и подпольные предложения уколоться какой-то непонятной бурдой за пару тысяч евро. В Украине с вакцинированием полный бардак, ибо власть делает бесконечные противоречивые заявления о марке вакцины, у кого её покупают и когда начнут прививки. Обещания есть, прививок нет — ясно, всё проспали.

И вот тут нужно готовиться к новым неприятностям, совсем иного свойства. Когда на международном уровне пошли разговоры о прививочных паспортах, все долго смеялись и говорили, что это чушь. Чушь обрела реальность — вчера мне показали официальный израильский «зелёный паспорт» о вакцинации. Там написано имя, когда кололи и марка вакцины. Конечно, сейчас все страны начнут делать подобные паспорта, потому что, и это уже известно, европейцы хотят запрещать въезд в их страны непривитым гражданам, даже если у тебя безвиз с Европой. Но тут подобная бумага, выпущенная твоей страной, открывает новую, невиданную доселе, ковидную сегрегацию. Ты показываешь свой документ, но тебе говорят, что, к примеру, вакцину «Спутник» не знают. То есть, о ней слышали, но она не имеет необходимого международного сертификата. И Запад не считает возможным пустить тебя на свою территорию, если ты кололся какой-то неизвестной им

вакциной. А будет еще так — могут запретить въезд привитым и китайской вакциной, потому что у неё защита 50,34% и Запад не хочет рисковать — зачем ему то ли здоровый, то ли больной человек на его территории.

Да, это обидно, это какая-то странная новая нечестная сегрегация, но изобразить из себя Манделу не получится — к тебе, гражданин, государство въезда претензий не имеет, имеются претензии к твоему государству — слабому, бесхозяйственному, считающему, что и так всё проскочит. Не проскочит.

Так что, ожидается большой спрос на фальшивые справки о прививке Файзером. Но фальшивки будут разоблачать и запрещать врунам въезд в Европу и Америку на долгие года.

Но тут обижаться не на кого — все претензии к своим правителям.

1. Понравился ли Вам этот текст? \*
  - Да
  - Нет
2. Кажется ли Вам этот текст убедительным? \*
  - Да
  - Нет
3. Стали бы Вы читать этого автора дальше? \*
  - Да
  - Нет
4. Узнали ли Вы что-то новое из текста? \*
  - Да
  - Нет
5. Заставил ли этот текст переосмыслить то, что вы раньше знали на эту тему? \*
  - Да
  - Нет
6. Как Вам кажется, пытался ли автор оказать на вас какое-либо влияние? \*
  - Да
  - Нет
7. Если Вы ответили «Да» на предыдущий вопрос, то какое именно влияние, по Вашему мнению?
  - Убеждение
  - Внушение
  - Манипуляция
  - Другое:
8. Если бы Вас попросили охарактеризовать этот текст в четырех словах, как бы Вы его описали? (Перечислите 4 слова в форме: ветер, солнце, красивый, бежать): (ответ содержит в себе набор ассоциаций)

## Раздел 9. Стимул №4

### Текст №4

При всём уважении к Удмуртии, ее инициатива сбросить маски казалась не более, чем региональным приколом. Но Чечня — это Чечня. Чечня — это всегда серьезно, чтобы она ни делала. Чечня — трендсеттер, не побоюсь, этого слова. Коронавирус, извинись! Вообще, мы странные люди. Ждали завершения 2020 года так, словно всерьез верили, что с боем курантов, всё плохое закончится.

Но при чем здесь куранты, когда речь идет о показухе, пропаганде и раздолбайстве? Ситуация сейчас чем-то напоминает то, что было год назад, когда в мире закрывали границы и только мы говорили, что русского штык не берет, и что нашему крепкому духом и телом народу никакие вирусы не страшны. Америка, Европа, Израиль — на карантине той или иной степени жесткости. В далекой Австралии вообще ввели прямо план «Крепость» какой-то — при том, что случаи заражения единичны. Но у нас своя дорога. Первый раз ограничения сняли в мае, когда количество болезней и смертей вышло на максимум в 12 с чем-то тысяч. Но уж очень нужно было провести обнуление и Парад! Провели, обнулили, тысячи россиян перешли в мир иной, не успев насладиться ни обновленной Конституцией, ни звуками военных маршей. Сейчас бы нам тот майский максимум в 12 тысяч! 15 тысяч в сутки — уже хорошо.

Вакцинация стремительно проходит только с телевизоре, который ежедневно делает людям уколы прямо в мозг. В реальности, вакцинируют Москву. А в регионах скорее уже просто все по факту переболеют, чем примут в себя спасительные «спутники». Какие в России настоящие цифры эпидемии, нам с некоторой неловкостью и замешательством рассказал Росстат. Судя по тому, что статистика пропаганды и реальная смертность отличаются в разы, черт его знает, сколько в на самом деле заболевает сегодня. Но даже если всё пошло на спад, до победы над заразой еще очень далеко. И в этот момент нам вдруг предлагают отказаться от главного атрибута защиты! Скажем честно, россияне не сильно себя берегли и предписания соблюдали, в лучшем случае, через одного. Если сейчас сказать, что ношение масок — по желанию, завтра в масках останутся только параноики. А остальные устроят вечеринку по случаю очередной мифической победы. Первые в мире изобрели вакцину, первые в мире начали прививать население, первые в мире победили болезнь!

Вот какие мы молодцы и после нас хоть потоп. Но поскольку сами граждане плюют на себя еще сильнее, чем власть, то всё хорошо. Единственный вид свободы, который мы готовы отстаивать — это свобода от здравого смысла и самосохранения. Эту свободы начальство даст нам с радостью. Снимайте хоть маски, хоть штаны — мы только рады за вас  
будем.

1. Понравился ли Вам этот текст? \*
  - Да
  - Нет
2. Кажется ли Вам этот текст убедительным? \*

- Да
  - Нет
3. Стали бы Вы читать этого автора дальше? \*
- Да
  - Нет
4. Узнали ли Вы что-то новое из текста? \*
- Да
  - Нет
5. Заставил ли этот текст переосмыслить то, что вы раньше знали на эту тему? \*
- Да
  - Нет
6. Как Вам кажется, пытался ли автор оказать на вас какое-либо влияние? \*
- Да
  - Нет
7. Если Вы ответили «Да» на предыдущий вопрос, то какое именно влияние, по Вашему мнению?
- Убеждение
  - Внушение
  - Манипуляция
  - Другое:
8. Если бы Вас попросили охарактеризовать этот текст в четырех словах, как бы Вы его описали? (Перечислите 4 слова в форме: ветер, солнце, красивый, бежать): (ответ содержит в себе набор ассоциаций)

## **Раздел 10. Завершающие вопросы**

1. Любите ли Вы читать? \*
- Да
  - Нет
2. Как часто вы читаете для удовольствия? \*
- Часто
  - Редко
  - Почти никогда
3. Полезно ли читать материалы, в которых содержатся мнения, отличные от Вашего? \*
- Да
  - Нет
4. Предпочтительный для Вас способ быть в курсе последних событий: \*
- Читать новости в интернете
  - Читать новости в газете
  - Слушать радио

- Узнавать у знакомых
  - Слушать аудио— и видео-обзоры
  - Не хочу знать/избегаю новостей
5. Как часто в последние три месяца Вы обращались к печатным источникам новостей, в т.ч. в интернете? \*
- Почти каждый день
  - Раз в неделю
  - Раз в месяц или реже
6. Интересовались ли Вы темой «коронавирус» раньше? \*
- Да
  - Нет
7. Вызывает ли у Вас эта тема эмоциональный отклик? \*
- Да
  - Нет
8. Приходилось ли Вам обсуждать эту тему в социальных сетях? \*
- Да
  - Нет
9. Задумываетесь ли вы о дальнейшем развитии событий, связанных с этой темой, в мире? \*
- Да
  - Нет
10. Какой текст из представленных понравился Вам больше всего? \*
- 1
  - 2
  - 3
  - 4
11. Какой текст из представленных Вас больше всего взволновал? \*
- 1
  - 2
  - 3
  - 4
12. Запомнились ли Вам какие-либо выражения из любого прочитанного только что текста? \*
- Да
  - Нет
13. Какие именно? Пожалуйста, приведите примеры. \*
- Спасибо за прохождение теста!

## Приложение 2. Результаты опроса, представленные в табличном виде

Общие сведения об участниках эксперимента						
Пользователь	Возраст	Пол	Образование	Родной язык	Место рождения	Место жительства
1	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Саратов	США
2	31-40	Мужской	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Москва	США
3	41-50	Мужской	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Москва	Москва
4	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
5	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Липецк	Санкт-Петербург
6	31-40	Женский	Среднее специальное (закончил СПО)	Русский	Санкт-Петербург	Ленинградская область
7	21-30	Мужской	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Сургут	Санкт-Петербург
8	21-30	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Новокузнецк	Санкт-Петербург
9	31-40	Женский	Среднее общее (закончил 11 классов)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
10	31-40	Мужской	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
11	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
12	31-40	Мужской	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Тюмень	Санкт-Петербург
13	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Республика Коми	Санкт-Петербург
14	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
15	41-50	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Россия	Россия
16	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Горький	Санкт-Петербург
17	21-30	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
18	21-30	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
19	21-30	Мужской	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Петрозаводск	Санкт-Петербург
20	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
21	31-40	Мужской	Среднее специальное (закончил СПО)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
22	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
23	41-50	Мужской	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург

24	21-30	Мужской	Среднее специальное (закончил СПО)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
25	31-40	Мужской	Среднее общее (закончил 11 классов)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
26	21-30	Мужской	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
27	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Архангельск	Москва
28	до 20 лет	Женский	Среднее специальное (закончил СПО)	Русский	Апатиты	Санкт-Петербург
29	31-40	Мужской	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
30	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
31	41-50	Мужской	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
32	21-30	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
33	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Тамбов	Московская область
34	21-30	Мужской	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Сокол	Санкт-Петербург
35	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
36	41-50	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
37	больше 60	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Саранск	Санкт-Петербург
38	31-40	Мужской	Среднее специальное (закончил СПО)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
39	31-40	Мужской	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт-Петербург	СЗФО
40	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
41	41-50	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Вологда	Санкт-Петербург
42	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Москва	Москва
43	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Дзержинск	Кудрово
44	21-30	Мужской	Среднее специальное (закончил СПО)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
45	21-30	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Беларусь	Беларусь
46	21-30	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Минск	Минск
47	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Рига	Санкт-Петербург
48	41-50	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
49	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Петропавловск-Камчатский	Санкт-Петербург

50	21-30	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Украина	Украина
51	41-50	Мужской	Среднее общее (закончил 11 классов)	Русский	Санкт- Петербург	Санкт- Петербург
52	больше 60	Мужской	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Омск	Санкт- Петербург
53	41-50	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт- Петербург	Санкт- Петербург
54	21-30	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Минск	Беларусь
55	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Певек	Ленинградская область
56	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Ташкент	Санкт- Петербург
57	21-30	Женский	Незаконченное высшее (сейчас учусь в высшем учебном заведении)	Русский	Воронеж	Санкт- Петербург
58	41-50	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт- Петербург	Санкт- Петербург
59	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт- Петербург	Санкт- Петербург
60	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Новокузнецк	Кемеровская область
61	41-50	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Москва	Москва
62	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Чебаркуль	Москва
63	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Оренбург	Санкт- Петербург
64	41-50	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Москва	Тверской
65	21-30	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский, украинск ий	Киев	Украина
66	21-30	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Украинск ий	Киев	Киев
67	21-30	Мужской	Незаконченное высшее (сейчас учусь в высшем учебном заведении)	Русский	Красноярск	Санкт- Петербург
68	21-30	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт- Петербург	СЗФО
69	41-50	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт- Петербург	Санкт- Петербург
70	51-60	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт- Петербург	Санкт- Петербург
71	41-50	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт- Петербург	Санкт- Петербург
72	51-60	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Казахстан	Сибирь
73	41-50	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Гатчина	Санкт- Петербург
74	41-50	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт- Петербург	Санкт- Петербург

75	21-30	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Ереван	Москва
76	31-40	Мужской	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Москва	Москва
77	41-50	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Москва	Москва
78	41-50	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Уфа	Башкортостан
79	41-50	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Европа	Европа
80	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Украина	Польша
81	21-30	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Новокубанск	Краснодарский край
82	21-30	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Молдова	Санкт-Петербург
83	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Владимир	Москва
84	21-30	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Самара	Санкт-Петербург
85	31-40	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
86	31-40	Мужской	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Германия	Санкт-Петербург
87	41-50	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург
88	31-40	Мужской	Среднее специальное (закончил СПО)	Русский	Россия	Россия
89	больше 60	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Ачинск	Москва
90	21-30	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Киев	Санкт-Петербург
91	41-50	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Севастополь	Владивосток
92	больше 60	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Москва	Санкт-Петербург
93	41-50	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Гатчина	Санкт-Петербург
94	41-50	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Череповец	Санкт-Петербург
95	41-50	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Московская область	Московская область
96	41-50	Женский	Высшее (закончил ВУЗ)	Русский	Уфа	Москва

Отношение к традиционным методам лечения + результат теста на ригидность			
Результат теста на ригидность	Следит за здоровьем	Посещает врача	Традиционные методы лечения
24	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
27	Да	Время от времени, когда вспоминаю, что надо	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу

			назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
24	Нет	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
28	Нет	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
21	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
32	Нет	Время от времени, когда вспоминаю, что надо	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
27	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
29	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
32	Нет	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
33	Нет	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
33	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
29	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
29	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
37	Да	Время от времени, когда вспоминаю, что надо	Избегаю принимать лекарства, лечусь народной медициной и/или нетрадиционными методами лечения
27	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
28	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача

31	Да	Время от времени, когда вспоминаю, что надо	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
29	Нет	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
37	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Стараюсь сам выбирать лекарственные средства и методы лечения из традиционных
27	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Стараюсь сам выбирать лекарственные средства и методы лечения из традиционных
32	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
32	Да	Время от времени, когда вспоминаю, что надо	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
25	Нет	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
26	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
35	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
28	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Избегаю принимать лекарства, само пройдет
24	Нет	Только если возникают проблемы со здоровьем	Стараюсь сам выбирать лекарственные средства и методы лечения из традиционных
29	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
33	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
33	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
25	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
35	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача

32	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
35	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Избегаю принимать лекарства, само пройдет
26	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
24	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
25	Да	Время от времени, когда вспоминаю, что надо	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
15	Нет	Только если возникают проблемы со здоровьем	Избегаю принимать лекарства, само пройдет
37	Да	Регулярно посещаю врача	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
25	Да	Регулярно посещаю врача	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
32	Нет	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
33	Да	Регулярно посещаю врача	Стараюсь сам выбирать лекарственные средства и методы лечения из традиционных
24	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
28	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
20	Нет	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
30	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Стараюсь сам выбирать лекарственные средства и методы лечения из традиционных
21	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Стараюсь сам выбирать лекарственные средства и методы лечения из традиционных
31	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача

27	Да	Время от времени, когда вспоминаю, что надо	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
26	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Стараюсь сам выбирать лекарственные средства и методы лечения из традиционных
33	Нет	Избегаю врачей	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
24	Да	Регулярно посещаю врача	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
31	Да	Время от времени, когда вспоминаю, что надо	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
28	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
26	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Стараюсь сам выбирать лекарственные средства и методы лечения из традиционных
32	Да	Время от времени, когда вспоминаю, что надо	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
27	Да	Время от времени, когда вспоминаю, что надо	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
33	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Избегаю принимать лекарства, лечусь народной медициной и/или нетрадиционными методами лечения
26	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
26	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
25	Да	Время от времени, когда вспоминаю, что надо	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
32	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Стараюсь сам выбирать лекарственные средства и методы лечения из традиционных
24	Да	Время от времени, когда вспоминаю, что надо	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
30	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Избегаю принимать лекарства, лечусь народной медициной и/или нетрадиционными методами лечения

35	Нет	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
31	Да	Регулярно посещаю врача	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
27	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
32	Нет	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
27	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Стараюсь сам выбирать лекарственные средства и методы лечения из традиционных
28	Нет	Избегаю врачей	Стараюсь сам выбирать лекарственные средства и методы лечения из традиционных
28	Нет	Только если возникают проблемы со здоровьем	Избегаю принимать лекарства, само пройдет
20	Да	Регулярно посещаю врача	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
25	Нет	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
31	Да	Время от времени, когда вспоминаю, что надо	Стараюсь сам выбирать лекарственные средства и методы лечения из традиционных
27	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
31	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
29	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Стараюсь сам выбирать лекарственные средства и методы лечения из традиционных
26	Нет	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
26	Да	Регулярно посещаю врача	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
30	Да	Время от времени, когда вспоминаю, что надо	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача

28	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
28	Да	Время от времени, когда вспоминаю, что надо	Избегаю принимать лекарства, лечусь народной медициной и/или нетрадиционными методами лечения
26	Да	Время от времени, когда вспоминаю, что надо	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
29	Да	Время от времени, когда вспоминаю, что надо	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
18	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
29	Да	Время от времени, когда вспоминаю, что надо	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
36	Нет	Только если возникают проблемы со здоровьем	Избегаю принимать лекарства, само пройдет
34	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Стараюсь сам выбирать лекарственные средства и методы лечения из традиционных
33	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
28	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
22	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
23	Да	Регулярно посещаю врача	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
28	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача
32	Да	Только если возникают проблемы со здоровьем	Стараюсь сам выбирать лекарственные средства и методы лечения из традиционных
37	Нет	Избегаю врачей	Избегаю принимать лекарства, само пройдет
30	Да	Регулярно посещаю врача	Лечусь традиционными методами (аптечными препаратами, прохожу назначенные врачом процедуры) под наблюдением врача

Текст №1							
Понравил ся?	Кажется убедительн ым?	Читать автора далее?	Что-то новое?	Переосм ысление ?	Влиян ие?	Тип влияния ?	Ассоциации
Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Я ответила "нет". Автор, имхо, вкладыв ает в текст разочаро вание и недово льство	Неудобочитаемый, саркастичный, разговорный, эмоциональный
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипу ляция	мы хорошие они плохие
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		Вода
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		глупый, ошибочный, антиамериканский, бесполезный
Да	Да	Да	Да	Нет	Да	Манипу ляция	Псевдонаучный текст о вакцинации
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Манипу ляция	Субъективное мнение обиженного человека
Да	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Убежден ие, Внушен ие, Манипу ляция	Кто-то вроде Соловьева говорит о «загнивающей Америке»
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушен ие, Манипу ляция	заказной, публицистика, скучный, непроверенные факты
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет		Сложно дочитать до конца
Нет	Нет	Нет	Да	Да	Да	Внушен ие, Манипу ляция	Популистская заметка томящегося интеллекта
Нет	Нет	Нет	Да	Да	Да	Манипу ляция	Тяжёлый язык, с ошибками
Нет	Да	Нет	Да	Нет	Да	Внушен ие, Манипу ляция	Пропаганда, игра на чувствах
Нет	Да	Нет	Да	Нет	Да	Внушен ие	малограмотная агитка с явной предубежденностью

Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Внушение, Манипуляция	Агитка против американского здравоохранения
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипуляция	пропаганда, ксенофобия, безграмотность, старорежимность
Нет	Да	Нет	Да	Нет	Нет		Новостной, официальный, не удивительный
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Убеждение	развязный, агрессивный, субъективный, душный
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Убеждение, Внушение, Манипуляция	Нудный, возмущенный, некрасивый, эмоциональный
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Внушение	безграмотный, предвзятый, субъективный, нелогичный
Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Да	Внушение	Попытка давления агрессии ей
Да	Да	Нет	Да	Нет	Да	Внушение	Факты, манипуляция, недовольство, графомания
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		Жалость, эмоции, негатив, слабая логика
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	разве все это не одно и тоже? )))	плач вопиющего
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Убеждение	Сложно читать, скучно, неубедительно, заезженно
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Манипуляция	ковид, эмоции, вброс, США
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипуляция	Сумбур, оказия, эмоциональный, предрасположенность
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		Какое нам дело до Америки
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушение	Коронавирус, вздор, кривой, пересказывать
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет		Много неинтересных утверждений,
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет		Нытье, умник, поверхностный, ерунда

Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Убежден ие	Бежать
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушен ие	Солянка, бардак, суматоха, неразбериха
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Убежден ие	Ковид, безработица, сша, рваная информация
Нет	Нет	Нет	Да	Да	Да	Убежден ие	вина, ложь, раздражение, обмануть
Да	Да	Нет	Нет	Нет	Нет		текст, информация, Америка, ковид
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Внушен ие	Бежать
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушен ие	Ветер
Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушен ие	Научный, неинтересный, долгий, удручающий
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		нудно
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Манипу ляция	Утрирование, вспыльчивость, раздражительность, узколобость
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Убежден ие, Внушен ие	запятые, сумбурный, хамелеон, странный
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Манипу ляция	Плохо структурирован, много повторов
Нет	Да	Нет	Да	Нет	Да	Убежден ие	Сухой, тяжело читаемый, неинтересный, перегруженный
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Манипу ляция	Такая же желтая попса
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Манипу ляция	очернение, запугивание, манипуляция, злорадство
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Манипу ляция	прививки, система, возраст, негатив
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Убежден ие	Земля, серость, грустный, плакать
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Манипу ляция	Ерунда скука неинтересно
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипу ляция	Графоманская вода

Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Внушение	политика, скучно, Америка, коронавирус
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Убеждение, Внушение, Манипуляция	Геополитика, бизнес, интересы, народ
Нет	Нет	Нет	Да	Да	Да	Манипуляция	сумбур, противоречивость, нелогичность, туманность
Нет	Нет	Нет	Да	Да	Нет		Множество, наложение, грусть, политика
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Манипуляция	наброс, передерг, непрофессионализм, предвзятость
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Внушение, Манипуляция	Утвердительный, неприятный, манипулирующий, неопытный
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		Нудный, скучный, не зепляет, негативный
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		мнение, ненаучность (больше не придумано)
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		Бежать
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет		Ветер, пасмурно, скучно, странно
Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Да	Убеждение	Ветер, бежать, солнце
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Манипуляция	Убедить, пропаганда, предвзятость, манипуляция
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Манипуляция	Удушающий, яркое, вид, далеко
Да	Да	Нет	Нет	Нет	Да	Убеждение	Ковид, политика, унылый, пропустить
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет		Усталость пожаловаться недовольство серый
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Внушение, Манипуляция	Громоздкий, агрессивный, манипулятивный, брюзгливый
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет		Скучный, полезный, статья, новость
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушение, Манипуляция	Пропаганда, зависть, манипулирование, политика

Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Убежден ие, Внушен ие	неграмотный, безвкусный, эмоциональный, неинтересный
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Манипу ляция	бессвязный, скука, пустой, проблемы
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипу ляция	Текст, абзац, нудный, надоедать
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		Нервный, сумбурный, лишний, чушь
Нет	Нет	Нет	Да	Да	Да	Манипу ляция	Бежать
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипу ляция	подтасовка фактов
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Манипу ляция	пропаганда, политика, негативный, критиковать
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Манипу ляция	сумбурный, отрывистый, кликушеский, сплетня
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Манипу ляция	Коррупция, показуха, нудеж, безнадежность.
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипу ляция	безграмотный нудный тупой бессмысленный
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипу ляция	Варианты, решение, несправедливость, перспективы
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Убежден ие, Внушен ие, Манипу ляция	натужный, скучный, манипулятивный однобокий
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		Неконкретно, неструктурированно,с транно, раздражающе,
Нет	Да	Да	Нет	Нет	Да	Убежден ие, Внушен ие	Грусть, аналогия, коррупция, пост
Да	Да	Да	Да	Нет	Да	Убежден ие	проблемы, лицемерие, регресс, кризис
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Внушен ие, Манипу ляция	утрирование, повторение, навязчивый, манипулировать
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Внушен ие	едкий, унижать, америка, запад

Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушение, Манипуляция	пропаганда присказка ирония дилетантство
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет		безалаберность, неграмотность, инфантильность, грубость
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет		Бессистемный, малоинтересный, США, проблемы
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Убеждение, Манипуляция	неграмотность, сми, желтая газета
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		Ошибки, белиберда, скучный, закрыть
Да	Да	Нет	Да	Нет	Да	Убеждение, Манипуляция	забавный, необоснованный, убедительный, лёгкий
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Манипуляция	Сумбур, ошибки, нитьё, передёргивать
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Убеждение	опечатки, разбросанность, голословность, нечеткий
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушение	Ветер
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Манипуляция	Манипуляция, отсутствие фактов, неприятный стиль
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		графство, сумбур, прививка, недовольство
Нет	Да	Нет	Да	Да	Да	Манипуляция	Манипулятивный, невнятный, рисованный, байденский

Текст №2							
Понравил ся?	Кажется убедительным?	Читать автора далее?	Что-то новое?	Переосмысление?	Влияние?	Тип влияния ?	Ассоциации
Нет	Да	Да	Нет	Нет	Нет	Нет. Текст сухо перечисляет факты, похоже на обычную новость	Нейтральный, содержательный, новости, сводка

						ую сводку	
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		факты без мнения автора
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Уси умрём 😓	Опять вода
Да	Да	Нет	Да	Нет	Нет		информативный, скупой, грамотный, обзор
Нет	Да	Нет	Да	Нет	Да	Устраше ние	Меры противодействия распространению коронавируса
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		Краткая, информативная подача материала
Нет	Да	Нет	Да	Нет	Да	Убежден ие, Манипу ляция	Какой-то человек под видом сводки новостей убеждает меня сидеть дома
Да	Да	Нет	Да	Нет	Нет		инфостиль, факты, новости, тезисы
Да	Нет	Нет	Да	Нет	Нет		Кратко и по делу
Да	Да	Нет	Да	Нет	Нет		Сводка вечерней ковид хроники
Да	Да	Да	Да	Да	Да	Убежден ие	Логичная структура, цифры, факты
Да	Да	Нет	Да	Нет	Нет		сводка событий, только факты
Нет	Да	Да	Да	Нет	Нет		новостная повестка без особых претензий
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		Последние новости о ковиде
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		краткость, четкость, точность, новости
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		Информативный, компактный, новостной, интересный
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		объективный, ёмкий, информативный, лаконичный
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		Информативный, интересный, полезный, познавательный
Нет	Да	Нет	Да	Нет	Нет		информативный, лаконичный, сухой, сжатый

Да	Да	Нет	Да	Нет	Нет		Информационный обзор
Нет	Да	Нет	Да	Нет	Нет		Новости, объективность, факты, нагнетание
Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Нет		разрозненные факты, разные страны
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Манипуляция	лента новостей
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		Легко читать, убедительно, информативно
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		информация, ковид, важно, международное
Да	Нет	Нет	Да	Нет	Нет		Факты, безэмоциональный, новости, беспредрасположенность
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		Корона вирус меняет прежнюю жизнь
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Убеждение, Внушение	Коронавирус, новости, безэмоциональный, читать
Да	Да	Нет	Да	Нет	Нет		Бежать
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		Четкий, краткий, убедительный, новости
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Внушение	Бежать
Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		Сухо, факты, новости, надоело
Да	Да	Нет	Да	Нет	Нет		Страны, факты, ограничения, ковид
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		факт, информация, понятный, читать
Да	Да	Нет	Да	Да	Нет		ограничения, штраф, границы, ковид
Да	Нет	Да	Нет	Нет	Да	Убеждение	Ветер
Да	Да	Нет	Нет	Нет	Нет		Бежать
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		Коротко, ясно, понятно, доступно
Да	Да	Да	Да	Да	Да	Убеждение	информативно, кратко, четко,

Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		Информация, лаконичность, факты, сведения
Нет	Да	Нет	Да	Нет	Нет		весна, граница, деньги, смерть
Да	Да	Да	Да	Да	Нет		Кратко, понятно, убедительно, структурно
Да	Да	Нет	Да	Да	Нет		Сухой, неэмоциональный, обычный, информативный
Да	Нет	Да	Нет	Нет	Нет		Сводка новостей, не факт что правдива
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет		информация, цифры, мрачный, новости
Да	Да	Нет	Да	Нет	Нет		сводки, информация, заболевание, меры (предосторожности)
Нет	Да	Да	Да	Да	Нет		Сжатый, информационный, насыщенный, актуальный
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Убеждение	.
Нет	Да	Нет	Да	Нет	Да	Убеждение	Сори, я не понимаю, про форму
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		ограничения, коронавирус, мир, поездки
Да	Да	Да	Да	Нет	Да	Давление	Кошмар, мы, всё, умрем))))
Да	Да	Да	Да	Да	Нет	Убеждение	информативность, сбивчивость, нелогичность. актуальность
Да	Да	Нет	Нет	Нет	Нет		Четкость, краткость, информативность, угрозы
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		непредвзято, информативность, лаконично
Нет	Да	Нет	Да	Нет	Да	Попытка испугать	Утверждение, новость, попытка запугать
Нет	Да	Нет	Да	Нет	Нет		Информация, логично, предсказуемо, уныло
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		краткость, четкость, ненаучность, убедительность
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипуляция	Бежать

Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		Понятно, логично, приятно, читать
Да	Да	Да	Да	Да	Нет		Солнце
Да	Да	Нет	Да	Нет	Нет		Факты, перечисление, отстраненность, спокойствие
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Внушен ие	Противный, жгучее, горизонт, далеко
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		Ковид, запрет, скучный, не читать
Да	Да	Нет	Да	Нет	Нет		Информация сухость работа серый
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		Информативный, лаконичный, новости, сообщать
Да	Да	Нет	Да	Нет	Нет		Интересный, познавательный, коронавирус, контроль
Да	Да	Да	Да	Нет	Да	Убежден ие, Манипу ляция	Информация, пропаганда, политика, манипулирование
Нет	Да	Нет	Да	Да	Нет		сухой, объективный, новостной, безличный
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		краткость, ясность, деловой, новости
Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет		Информация, страна, краткий, читать
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		Информация, беспристрастность, факт, смысл
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		Солнце
Нет	Да	Нет	Да	Нет	Нет		перечисление фактов
Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет		новости, коронавирус, сухие, перечислять
Да	Да	Нет	Да	Нет	Нет		сжатый, информативный, беспристрастный, краткий
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		Информация, Контроль, новости, въезд.
Нет	Да	Нет	Да	Нет	Нет		информация мир сошел с ума
Нет	Да	Нет	Да	Нет	Нет		Заголовок, газета, новости, анонс

Да	Да	Нет	Да	Нет	Нет	краткий, информативный, доходчивый, нормальный
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет	Коротко, конкретно, однозначно, понятно
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет	Новость, сводка, информация, страна
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет	новости, ковид, штрафы, ограничения
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет	факты, информация, объективный, узнавать
Да	Да	Нет	Да	Нет	Нет	сводка, факт, страны, ограничения
Да	Да	Нет	Да	Нет	Нет	Информирование повествование хроника отчёт
Да	Да	Нет	Да	Нет	Нет	грамотность, чёткость, ясность, лаконичность
Нет	Да	Да	Да	Нет	Нет	Кратко, ковид, проблемы, ограничения
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет	фактология, новости, статистика, сми
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет	Информация, ясность, лаконичный, верить
Да	Да	Да	Да	Да	Нет	чёткий, точный, убедительный, факт
Да	Да	Нет	Да	Нет	Нет	Новости, короткий, здоровье, предупреждать
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет	информативный, короткий, ясный, факты
Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет	Красивый
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет	Факты, чёткость, лаконичность
Да	Да	Нет	Да	Нет	Нет	Германия, Иран, Япония, коронавирус
Да	Да	Нет	Да	Нет	Нет	Сводка, дайджест, цифры, факты

Текст №3							
Понравил ся?	Кажется убедительн ым?	Читать автора далее?	Что-то новое?	Переосм ысление?	Влиян ие?	Тип влияния ?	Ассоциации

Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Убежден ие, Внушен ие, Манипу ляция	Нагнетающий, преувеличивающий, эмоциональный, конспирологический
Да	Нет	Да	Да	Нет	Да	Внушен ие	государство сделает нас невыездными
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Зима близко	Пугать, хоть и не страшно
Да	Да	Нет	Нет	Нет	Нет		грамотный, интересный, связный, паникерский
Да	Да	Да	Нет	Нет	Да	Внушен ие	Мнение обычного человека в интернете
Да	Да	Да	Да	Да	Да	Убежден ие, Внушен ие	Динамично и информативно написано
Да	Да	Да	Да	Да	Да	Убежден ие, Внушен ие	Человек пытается создать в моей голове картину нового несправедливого устройства общества и напугать меня
Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Да	Убежден ие, Внушен ие	непрофессиональный, разговорный, безосновательный, распространение слухов
Да	Нет	Нет	Да	Нет	Нет		Легко читается, достаточно интересно
Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Да	Манипу ляция	Оппозиционная заметка о коррупции
Нет	Да	Нет	Да	Да	Да	Внушен ие, Манипу ляция	Мало абзацев, много эмоций
Да	Да	Да	Нет	Нет	Да	Убежден ие	новые правила сегрегации в мире
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипу ляция	автор явно предубежден против России и Китая
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Убежден ие, Внушен ие, Манипу ляция	Агитка против некоторых стран
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушен ие	слухи, недобросовестность, многословность, пропаганда
Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет		Размышления, предположения,

							жалобы, личное мнение
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Убежден ие, Внушен ие	развёрнутый, целенаправленный, продуманный, образный
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		Хороший, живой, информативный, рассудительный
Да	Нет	Да	Да	Да	Нет		интересный, последовательный, познавательный, претенциозный
Да	Да	Да	Да	Да	Нет		Очень интересно читать
Да	Да	Да	Да	Да	Нет		Факты, объективность, интеллект, ирония
Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет		бюрократия, кто кого сильнее
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Манипу ляция	с большой на здоровую
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		интересно, информативно, легко читать
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипу ляция	ковид, эмоции, графоманство, неконструктивно
Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет		Художественный, свободный, ирония, умешка
Да	Да	Да	Да	Да	Да	Убежден ие, Внушен ие	Всем хана без прививочного паспорта
Да	Да	Да	Нет	Нет	Да	Убежден ие	Коронавирус, юмор, оригинальный, говорить
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушен ие	Солнце
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет		Заговор, жалобы,
Да	Да	Да	Да	Да	Да	Внушен ие	Ветер
Да	Да	Да	Нет	Нет	Да	Убежден ие, Манипу ляция	Рассказ, течение, река,
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Манипу ляция	Потенциальные сценарии, нагнетание, вакцинация, паспорт
Нет	Да	Нет	Да	Да	Нет		домыслы, размышления, интересный, подумать

Да	Да	Нет	Нет	Нет	Нет		паспорт, отпуск, отдых, страх
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипуляция	Бежать
Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет		Бежать
Да	Нет	Да	Да	Нет	Нет		Художественный, рассказ, увлекает, ненавязчиво
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		нет
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипуляция	Сепаратизм, крохоборничество, узкобобность, мешанство
Да	Да	Нет	Да	Да	Да	Внушение, Манипуляция, протест	протест, враждебность, тюрьма, деньги
Да	Да	Да	Да	Да	Нет		Структурно, убедительно, художественно, увлекательно
Да	Да	Да	Да	Да	Нет		Содержательный, интересный, информативный, эмоциональный
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		Не люблю такую подачу, не дочитал и 2 предложения
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Манипуляция	запугивание, пропаганда, насмешка, политота
Нет	Да	Нет	Да	Нет	Да	Внушение	сарказм, вакцина, въезд, справка
Нет	Да	Нет	Да	Нет	Да	Внушение	Личностный, заговорческий, скучный, спать
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Манипуляция	.
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет	Убеждение	Красивый
Нет	Да	Да	Да	Да	Нет		коронавирус, вакцина, несправедливость, страх
Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		Сидим дома Крым наш
Да	Да	Да	Да	Да	Нет	Манипуляция	политизация, противоречивость, неоднозначность, субъективность

Да	Да	Да	Да	Да	Да	Убежден ие	Ирония, политика, сегрегация, обида
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипу ляция	жалоба, передерг
Нет	Да	Нет	Да	Нет	Да	Убежден ие, Внушен ие	Утверждение, логика, аргументы, предположения
Да	Да	Нет	Нет	Нет	Нет		Интересный, слог, легко, ненавязчиво
Да	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Убежден ие, Внушен ие	недоверность, длинно, мнение, внушение
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		Бежать
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушен ие	Ветер, тучи, скучно, бежать
Да	Да	Да	Да	Да	Нет		Свет
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		Эмоции, ситуация, мысли, общее
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушен ие	Ужасный, горячее, слог, далеко
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Убежден ие	Бардак, фарш9,провокацион ный, пропустить
Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет		Сарказм жизненное все дураки ичего не поделаешь
Да	Да	Да	Да	Да	Да		Емкий, оценочный, эмоциональный, предположения
Да	Да	Нет	Да	Да	Нет		Познавательный, зелёный, паспорт, спутник
Да	Да	Да	Да	Нет	Да	Убежден ие, Манипу ляция	Информация, аналитика, внушение, политика
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Убежден ие, Внушен ие	панибратский, метафоричный, оценочный, безвкусный
Да	Да	Да	Нет	Да	Да	Убежден ие	остроумный, выстроенный, проблема, вопрос.
Да	Да	Нет	Нет	Нет	Нет		Вакцина, запад, бесполезная, запретить
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Внушен ие	Тревога, сумбур, нагнетание, журналист

Да	Да	Да	Нет	Нет	Да	Убежден ие	Солнце
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушен ие, Манипу ляция	бред желтой прессы
Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет		Вакцинация, ковид, разочарованный, обманывать
Да	Нет	Да	Нет	Нет	Да	Внушен ие	забавный, бессмысленный, демагогия, юмор
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушен ие, Манипу ляция	Слухи, вероятность, возможность, стравливание.
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипу ляция	предвзятая ложь глупость невежество
Да	Да	Нет	Нет	Нет	Да	Убежден ие	Начало норм, выводы нет
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Убежден ие	затянутый, спекуляция, необоснованная претензия
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		Субъективно, многословно, не конкретно, раздражающе
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Убежден ие, Внушен ие, Манипу ляция	Истерика, ограниченность, эгоизм, недалекость
Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Да	Убежден ие, Внушен ие, Автор пытался убедить читателе й в том, что виноват ы политик и в том, что вакцину могут не признать , однако виновата уже задолго до этого	оппозиция, вакцинация, ковид, кризис

						сущест ующая сегрегац ия. Спутник является на данный момент лучшей вакцино й, автор недостат очно компете нтен в вопросе.	
Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Да	Убежден ие	не научность, гипотеза, художественный, эмоциональный
Да	Да	Да	Нет	Нет	Да	Убежден ие	сегрегация, паспорта, дружелюбный, снисходительный
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		Не дочитала скука
Да	Да	Да	Нет	Да	Нет		витийство, размышление, художественный, автор
Нет	Да	Да	Да	Нет	Нет		Литературность, ковид, вакцинация, проблемы
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипу ляция	чужь, "сенсация", грязь, ненависть
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушен ие	Предвзятость, поверхность, развязный, сочинять
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		надёжный, фактический, аналитический, верный
Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет		Документ, границы, меняться, справедливый
Нет	Да	Да	Да	Да	Да	Убежден ие	длинный, убедительный, ошибки пунктуации, факты
Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет		Солнце
Нет	Да	Да	Нет	Нет	Да	Убежден ие	Мнение, негатив,
Да	Да	Да	Нет	Нет	Да	Убежден ие	вакцина, прививка, паспорт, сегрегация

Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Внушение	Эмоциональный, большой, нечитабельный, тревожный
-----	-----	-----	----	-----	----	----------	--

Текст №4							
Понравился ?	Кажется убедительным?	Читать автора далее?	Что-то новое?	Переосмысление?	Влияние?	Тип влияния ?	Ассоциации
Да	Да	Да	Нет	Нет	Да	Убеждение	Эмоциональный, грустно-ироничный, обеспокоенный
Да	Да	Да	Нет	Нет	Да	Убеждение	будьте ответственнее, носите маски
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипуляция	Ужасики автору, определённо, не удастся...
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		грамотный, неинформативный, неинтересный, паникерский
Да	Нет	Да	Нет	Нет	Да	Манипуляция	Попытка повлиять на политическую волю
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		Параноик решил высказать мнение
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Убеждение, Внушение, Манипуляция	Какой-то истерический бред
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушение, Манипуляция	множество ошибок, частное мнение, манипуляция мнением читателя, скукота
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		Бездарно. Разговор на кухне.
Да	Да	Нет	Нет	Нет	Да	Убеждение, Внушение	Оппозиционной текст о действительности
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Да	Внушение, Манипуляция	Много эмоций, мало фактов
Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Да	Убеждение, Внушение	В России всё плохо
Нет	Да	Да	Нет	Нет	Да	Убеждение	вполне корректная критика отношения людей к проблеме

Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Убежден ие, Внушен ие, Манипу ляция	Критика российских антиковидных мер
Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет		опыт, честность, сарказм, печаль
Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет		Длинный, интересный, информативный
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Убежден ие	однобокий, многословный, недостоверный, агрессивный
Да	Да	Да	Да	Нет	Да	Убежден ие, Внушен ие, Манипу ляция	Эмоциональный, горький, информативный, критикующий
Да	Нет	Да	Нет	Нет	Нет		ироничный, искренний, эмоциональный, гармоничный
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипу ляция	Много давления негативом
Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипу ляция	Факты, манипуляция, грамотность, ирония
Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		мнение автора может не совпадать с моим
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипу ляция, врал	смешались в кучу люди, кони
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Убежден ие, Внушен ие	трудно читать, эмоционально, неприятно
Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Нет		эмоции, грусть, ковид, Россия
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипу ляция	Иллюминаты, заговор, недовольство, эмоции
Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет		Мы первые все победим рано или поздно все закончится
Да	Да	Да	Нет	Нет	Да	Убежден ие, Манипу ляция	Коронавирус, парад, жесткий, высказывать
Да	Да	Да	Да	Да	Нет		Красивый ветер
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипу ляция	Пропаганда, занудство,

Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипуляция	Ветер
Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Да	Манипуляция	Жалоба, серое, пессимизм, все тлен
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Намешаны кони, люди	Конь, стул, 24, маски
Да	Да	Да	Да	Нет	Да	Убеждение	Россия, глупость, поверхностный, наплевать
Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		маски, прививка, статистика, пандемия
Да	Да	Да	Нет	Нет	Да	Убеждение	Ветер
Да	Да	Да	Нет	Нет	Да	Убеждение	Ветер
Да	Да	Да	Да	Нет	Нет		Ярко, эмоционально, убедительно, доходчиво
Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет		Устал
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушение	Пропаганда, сепаратизм, давление, узколобость
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушение, Манипуляция	внушение, путаница, странный, враждебный
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипуляция, Нагнетание негатива, одноклоное видение вопроса	многословно, негативно, неубедительно, субъективно
Да	Да	Да	Да	Да	Да	Убеждение	Эмоциональный, интересный, легко читается, четкая позиция автора
Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Да	Манипуляция	Читал бегло, но в целом согласен
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипуляция	политота, хамство, запугивание, насмешка
Да	Да	Да	Да	Нет	Да	Убеждение	грусть, маски, Россия, свобода
Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет		Личностный, простой, актуальный, юмор
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Убеждение	.

Да	Нет	Да	Нет	Нет	Да	Убежден ие	Художественные измышления
Нет	Да	Да	Нет	Нет	Да	Убежден ие	коронавирус, россия, безответственность, безысходность
Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Да	Нагнать безнадег у	Всё плохо, нам врут
Да	Да	Нет	Да	Да	Да	Манипу ляция	политизация, нелогичность, противоречивость, сумбурность.
Да	Да	Нет	Нет	Нет	Да	Манипу ляция	Сарказм, давление, грусть, политика
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Убежден ие	принижение, тлен, всеплохо
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушен ие	Новость, запугивание, предположение, обесценивание
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		Злость, агрессия, неприязнь, черный
Да	Да	Да	Нет	Нет	Да	Убежден ие	халатность, мнение, ненаучность, длинна
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		Ветер
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Убежден ие	Ветер, скучно, надоело, уйти
Да	Да	Да	Да	Да	Нет		Поток
Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет		Юмор, сарказм, ум, тревога
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушен ие	Отвратительный, жгучее, тембр, отсюда
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Убежден ие	Бардак, неорганизованность, продолжается
Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Да	Убежден ие	Мутная вода серый плохое недовольство
Нет	Да	Да	Нет	Нет	Да		Эмоциональный, реакционный, провоцирующий возмущение
Нет	Да	Нет	Нет	Нет	Да	Убежден ие	Вакцина, статистика, настораживающий, негативный
Да	Нет	Да	Нет	Нет	Да	Убежден ие, Внушен ие	Манипуляция, политика, критика, призыв
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Убежден ие, Внушен	эмоциональный, пропагандистский,

						ие, Манипу ляция	оценочный, агрессивный
Нет	Да	Нет	Да	Нет	Нет		согласна, неинтересно, правильно, не ново.
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушен ие	Провал, манипуляция, обманчивый, лгать
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		Вода, показуха, самолюбование, неуважение
Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет		Солнце
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушен ие, Манипу ляция	журналистика первая древнейшая профессия
Да	Да	Да	Нет	Нет	Да	Убежден ие	Россия, чиновники, невежественный, врать
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Убежден ие, Манипу ляция	истеричный, манипулятивный, связный, всепропальщики
Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет		Маски, заболеваемость, халатность, регионы.
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипу ляция	страх смерти задолбали масками
Нет	Да	Да	Нет	Нет	Да	Эмоцио нально раскачат ь	Глупость, раздолбайство, эгоизм, фатализм
Да	Да	Да	Нет	Нет	Нет		созвучный, объективно, мнение, критика
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		Эмоционально, многословно, субъективно, не дочитала
Нет	Да	Да	Нет	Нет	Да	Убежден ие, Внушен ие, Манипу ляция	Сарказм, пессимизм, информационность, актуальность
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Убежден ие, Внушен ие, Манипу ляция	истерия, некомпетентность, ограниченность, критика
Да	Да	Да	Нет	Нет	Да	Убежден ие	рассуждение, эмоция, предположение, рассказ

Нет	Да	Нет	Да	Нет	Да	Убежден ие	красочный, эмоциональный, личный, граждане
Да	Да	Да	Нет	Нет	Да	Убежден ие	хороший слог ирония
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушен ие, Манипу ляция	раздражение, негатив, сарказм, оратор
Нет	Да	Да	Нет	Нет	Нет		Эмоциональность, ковид, проблемы, коррупция
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушен ие, Манипу ляция	блогер, либерал, сми, чушь
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипу ляция	Политика, либерасты, ложный, думать
Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Убежден ие, Манипу ляция	забавный, субъективный, нефактический, лёгкий
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушен ие	Невежество грубый очернять вранье
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Внушен ие	непоследовательный, бездоказательный, тенденциозный, клеветнический
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет		Бежать
Да	Да	Да	Нет	Нет	Да	Убежден ие	Мнение, единый стиль, забавный
Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Да	Манипу ляция	паника, маски, прививки, пропаганда
Да	Да	Нет	Да	Нет	Да	Убежден ие	Эмоционально, агрессивно, публицистика, лозунги

Отношение к чтению + отношение к теме «Коронавирус»								
Любит читать	Как часто читает?	Чужое мнение?	Источник новостей?	Частотность чтения новостей	Инт ерес рань ше?	Вызывае т ли эмоции?	Обсу ждал рань ше?	Прогноз ировал развитие ?
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Нет	Нет	Да
Да	Редко	Да	Не хочу знать/избега ю новостей	Раз в неделю	Да	Нет	Нет	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Нет	Нет	Нет	Нет

Да	Редко	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Нет	Нет	Да	Нет
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Нет	Да	Да
Да	Часто	Да	Не хочу знать/избегать новостей	Раз в месяц или реже	Да	Нет	Да	Да
Нет	Редко	Да	Читать новости в интернете	Раз в месяц или реже	Да	Нет	Да	Нет
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Нет	Да	Да
Да	Редко	Да	Не хочу знать/избегать новостей	Раз в месяц или реже	Нет	Да	Нет	Да
Да	Редко	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Да	Да	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Да	Нет	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Нет	Нет	Да	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Нет	Нет	Да
Да	Редко	Да	Читать новости в интернете	Раз в неделю	Да	Да	Да	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Да	Да	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Раз в неделю	Да	Нет	Нет	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Раз в неделю	Да	Нет	Да	Да
Да	Редко	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Нет	Да	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Раз в неделю	Да	Да	Да	Нет
Да	Часто	Да	Слушать аудио— и видео-обзоры	Раз в неделю	Нет	Нет	Да	Нет
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Нет	Нет	Да
Да	Часто	Да	Слушать радио	Почти каждый день	Да	Нет	Нет	Нет

Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Раз в неделю	Да	Да	Да	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Нет	Нет	Нет	Нет
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Нет	Да	Нет	Да
Да	Редко	Да	Читать новости в интернете	Раз в неделю	Да	Нет	Да	Нет
Да	Редко	Да	Слушать радио	Раз в неделю	Нет	Нет	Нет	Нет
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Да	Да	Нет
Да	Часто	Да	Не хочу знать/избегать новостей	Раз в месяц или реже	Да	Нет	Нет	Да
Да	Редко	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Нет	Нет	Нет	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Нет	Нет	Нет	Нет
Нет	Редко	Да	Слушать радио	Раз в месяц или реже	Нет	Нет	Нет	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Раз в неделю	Да	Нет	Нет	Нет
Да	Часто	Да	Не хочу знать/избегать новостей	Раз в месяц или реже	Нет	Нет	Нет	Да
Да	Редко	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Да	Нет	Да
Да	Редко	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Да	Нет	Да
Да	Редко	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Да	Нет	Да
Да	Почти никогда	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Нет	Нет	Нет	Да
Нет	Редко	Да	Слушать аудио— и видео-обзоры	Почти каждый день	Да	Нет	Да	Нет
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Раз в неделю	Да	Да	Нет	Да
Да	Редко	Да	Читать новости в интернете	Раз в неделю	Да	Да	Нет	Да

Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Нет	Да	Да
Да	Редко	Да	Узнавать у знакомых	Раз в месяц или реже	Да	Да	Да	Да
Да	Редко	Да	Читать новости в интернете	Раз в неделю	Да	Да	Нет	Да
Да	Часто	Нет	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Да	Да	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Да	Да	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Раз в неделю	Да	Да	Да	Да
Да	Часто	Нет	Читать новости в интернете	Раз в неделю	Нет	Нет	Да	Нет
Да	Часто	Да	Не хочу знать/избегать новостей	Раз в месяц или реже	Да	Нет	Да	Нет
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Раз в неделю	Да	Да	Нет	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Нет	Да	Да
Да	Редко	Да	Слушать аудио— и видео-обзоры	Раз в неделю	Да	Да	Нет	Да
Да	Часто	Да	Слушать аудио— и видео-обзоры	Почти каждый день	Да	Да	Нет	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Раз в неделю	Да	Да	Нет	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Нет	Да	Да	Да
Да	Редко	Да	Не хочу знать/избегать новостей	Раз в месяц или реже	Да	Нет	Нет	Нет
Да	Часто	Да	Слушать аудио— и видео-обзоры	Раз в месяц или реже	Нет	Нет	Да	Да
Да	Редко	Нет	Узнавать у знакомых	Раз в неделю	Нет	Нет	Нет	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Нет	Нет	Нет
Да	Часто	Да	Слушать аудио— и	Раз в месяц или реже	Нет	Да	Да	Нет

			видео- обзоры					
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Раз в месяц или реже	Да	Да	Нет	Да
Да	Часто	Да	Не хочу знать/избегать новостей	Почти каждый день	Да	Да	Нет	Нет
Да	Редко	Да	Читать новости в интернете	Раз в неделю	Да	Нет	Нет	Да
Да	Редко	Да	Читать новости в интернете	Раз в неделю	Да	Да	Нет	Да
Да	Редко	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Нет	Нет	Нет	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Раз в месяц или реже	Да	Да	Да	Да
Да	Редко	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Да	Да	Да
Да	Часто	Да	Не хочу знать/избегать новостей	Раз в неделю	Да	Нет	Нет	Нет
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Да	Нет	Да
Да	Редко	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Да	Да	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Да	Да	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Да	Нет	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Да	Да	Да
Да	Часто	Да	Узнавать у знакомых	Почти каждый день	Да	Нет	Да	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Раз в неделю	Да	Нет	Да	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Да	Да	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Нет	Да	Да	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Нет	Да	Да

Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Да	Да	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Да	Нет	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Нет	Да	Нет	Да
Да	Часто	Да	Узнавать у знакомых	Раз в неделю	Нет	Да	Да	Да
Да	Часто	Нет	Слушать аудио— и видео-обзоры	Раз в месяц или реже	Да	Да	Нет	Да
Да	Часто	Да	Слушать аудио— и видео-обзоры	Раз в месяц или реже	Да	Да	Нет	Да
Да	Редко	Да	Слушать аудио— и видео-обзоры	Почти каждый день	Да	Да	Да	Да
Да	Редко	Да	Читать новости в интернете	Раз в неделю	Да	Нет	Да	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Да	Да	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Нет	Да	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Нет	Нет	Да	Да
Да	Часто	Да	Слушать аудио— и видео-обзоры	Раз в месяц или реже	Да	Нет	Нет	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Да	Да	Да
Да	Часто	Да	Слушать аудио— и видео-обзоры	Раз в неделю	Да	Да	Нет	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Нет	Нет	Да
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Да	Нет	Да
Да	Редко	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Нет	Нет	Нет	Нет
Да	Часто	Да	Читать новости в интернете	Почти каждый день	Да	Да	Да	Да

Какой текст понравился?	Какой взволновал?	Запомнились ли выражения?	Какие?
4	1	Нет	
4	1	Нет	
4	4	Нет	
3	3	Нет	
3	3	Да	Чечня — это Чечня. Извинись!
3	4	Нет	
2	4	Да	Обнулился, 1000 смертей, парад
2	2	Нет	
3	4	Нет	
4	4	Да	Снимайте хоть маски хоть штаны
2	3	Да	Чечня — трендсеттер)))
2	4	Да	коронавирус, извинись
4	4	Да	Если отменить масочный режим, то на следующий день в масках останутся только параноики.
2	4	Да	Коронавирус, извинись. Нам бы теперь тот майский максимум в 12000.
2	4	Да	уколы в мозг, свобода от здравого смысла
2	4	Нет	
2	2	Да	Чечня — трендсеттер
2	4	Да	Региональный прикол
4	3	Да	свободны от здравого смысла, государство даст нам с радостью, укол в мозг, русского и штык не берет, не дождалась ни обнуления, ни парада, чечня — это серьезно, 15 тысяч в день уже не плохо,
3	4	Нет	
3	4	Нет	
3	4	Да	снимай хоть штаны, хоть маски.
1	4	Да	все претензии к своему правительству
2	3	Нет	
4	4	Да	Коронавирус, извинись!
3	2	Да	Молодая здоровая вице-президент
4	3	Да	После нас хоть потом
3	4	Да	Всемирная опасность встречается со всемирной некомпетентностью, всемирной ленью и всемирной жадностью.
4	4	Да	Что то там про Пентагон, каких то премьерминистров, а также про то, что в России наплевательском относятся к рекомендацияс
2	4	Нет	
3	3	Да	Меры в Ираке
2	3	Да	Едут прививаться в Флориду, ковидный паспорт, отрицательный тест на коронавирус, трендсеттер, Иран
3	4	Нет	
2	4	Да	Вот бы нам сейчас 12 тысяч! // В Японии штраф за отказ от госпитализации 350к // Зеленый паспорт

			после вакцинации // В Израиле и ... (спокойно) выстаиваются в очередь на прививку // В Германии ужесточили въезд в страну // в США вице-президент привилась вне очереди // В Удмуртии предложили отказаться от ношения масок
4	3	Да	после нас хоть потоп
4	2	Нет	
4	4	Да	Статистика по числу заболевших
4	4	Нет	
2	2	Да	Чечня
2	1	Да	В Израиле и Великобритании вакцинация идёт хорошими темпами
3	3	Да	Россия пойдет своим путем; снимайте хоть маски, хоть штаны; проколоть все человечество; не менее могучим интеллектом; в первую очередь в последнюю очередь; все проспали.
3	4	Нет	
3	4	Да	Нам нужна свобода
4	4	Нет	
2	3	Нет	
2	4	Да	"свобода от здравого смысла" (текст 4)
4	2	Да	Сильный духом народ
3	3	Нет	
4	2	Да	Про Чечню
2	3	Нет	
3	4	Нет	
4	4	Да	сравнение связанное со снятием масок и штанов;
3	3	Да	Создание «зелёных» паспортов и закрытие границ для привитых «неизвестной» вакциной.
2	4	Нет	
3	3	Нет	
3	4	Нет	
2	4	Да	Снимайте хоть маски, хоть штаны
4	4	Нет	
2	3	Да	А потом хоть потоп
3	3	Да	Штаны
3	3	Да	И вот уже Израиль демонстрирует зелёные паспорта
4	3	Да	Паспорт, Израиль, спутник
4	4	Да	Чечня — это серьезно
3	3	Нет	
3	4	Нет	
3	4	Нет	
4	4	Да	Хоть маски снимайте, хоть штаны!..
2	2	Нет	
3	3	Да	показуха
2	2	Нет	
2	3	Да	ковидный паспорт

4	4	Нет	
2	2	Да	вакцинация проходит только в Москве
4	3	Нет	
2	3	Нет	
2	4	Нет	
2	2	Нет	
4	4	Да	Манделу изображать не получится)
4	2	Нет	
2	4	Нет	
2	3	Нет	
1	4	Да	Ковид, извинись))) Совершенно не согласна с общей критикой автора, поскольку видела лично своими глазами, как бездарно справляются с ковидом в Европе (прожила там полгода во время второго локдауна), но написано смешно, в общем и целом)
2	4	Да	план "крепость" после нас хоть потоп
2	4	Да	после нас — хоть потом; загниваем потихоньку
4	4	Нет	
3	3	Да	"прививка в мозг", кажется. это из последнего текста.
3	3	Да	Запомнилась только суть. 1й тест: В США в некоторых штатах огромные проблемы с вакцинацией и, как оказалось, как и у нас, есть коррупция. Повезло Флориде, в которой сейчас проживает Трамп, где вакцинация идет полным ходом...
2	3	Да	согласно статистике
3	4	Нет	
2	1	Нет	
3	2	Нет	
3	4	Нет	
2	4	Нет	
4	4	Да	Наш народ готов отстаивать только...
2	3	Нет	
2	4	Да	Что-то про Чечню

**Приложение 3. Частотность ассоциаций стимула №1**

<b>Текст 1</b>					
		<b>Частота</b>	<b>Проценты</b>	<b>Валидный процент</b>	<b>Накопленный процент</b>
Валидные	абзац	1	,3	,3	,3
	агитка	2	,7	,7	1,0
	агрессивный	2	,7	,7	1,7
	агрессия	1	,3	,3	2,1
	америка	3	1,0	1,0	3,1
	аналогия	1	,3	,3	3,5
	антиамериканский	1	,3	,3	3,8
	байденский	1	,3	,3	4,2
	бардак	1	,3	,3	4,5
	безалаберность,	1	,3	,3	4,9
	безвкусный	1	,3	,3	5,2
	безграмотный	3	1,0	1,0	6,3
	бездоказательность	1	,3	,3	6,6
	безнадежность	1	,3	,3	7,0
	безработица	1	,3	,3	7,3
	белиберда	1	,3	,3	7,7
	бесполезный	1	,3	,3	8,0
	бессвязный	1	,3	,3	8,4
	бессистемный	1	,3	,3	8,7
	бессмысленный	1	,3	,3	9,1
	бизнес	1	,3	,3	9,4
	брюзгливый	1	,3	,3	9,8
	варианты	1	,3	,3	10,1
	вброс	1	,3	,3	10,5
	вздор	1	,3	,3	10,8
	вина	1	,3	,3	11,2
	вода	1	,3	,3	11,5
	возмущенный	1	,3	,3	11,9
	возраст	1	,3	,3	12,2
	вспыльчивость	1	,3	,3	12,6
	геополитика	1	,3	,3	12,9
	глупый	1	,3	,3	13,3
	голословность	1	,3	,3	13,6
	графомания	1	,3	,3	14,0
	графоманский	1	,3	,3	14,3
	графство	1	,3	,3	14,7
	громоздкий	1	,3	,3	15,0
	грубость	1	,3	,3	15,4
	грустный	1	,3	,3	15,7
	грусть	2	,7	,7	16,4
давление	1	,3	,3	16,8	
дилетантство	1	,3	,3	17,1	

долгий	1	,3	,3	17,5
душный	1	,3	,3	17,8
едкий	1	,3	,3	18,2
ерунда	2	,7	,7	18,9
жалость	1	,3	,3	19,2
желтуха	2	,7	,7	19,9
забавный	1	,3	,3	20,3
зависть	1	,3	,3	20,6
заезжено	1	,3	,3	21,0
заказной	1	,3	,3	21,3
закрыть	1	,3	,3	21,7
запад	1	,3	,3	22,0
запугивание	1	,3	,3	22,4
запятые	1	,3	,3	22,7
земля	1	,3	,3	23,1
злорадство	1	,3	,3	23,4
интеллигент	1	,3	,3	23,8
интересы	1	,3	,3	24,1
инфантильность,	1	,3	,3	24,5
информация	1	,3	,3	24,8
ирония	1	,3	,3	25,2
кликушеский	1	,3	,3	25,5
ковид	6	2,1	2,1	27,6
коррупция	2	,7	,7	28,3
кривой	1	,3	,3	28,7
кризис	1	,3	,3	29,0
критиковать	1	,3	,3	29,4
ксенофобия	1	,3	,3	29,7
лгать	1	,3	,3	30,1
легкий	1	,3	,3	30,4
лицемерие	1	,3	,3	30,8
лишний	1	,3	,3	31,1
малограмотность	1	,3	,3	31,5
малоинтересный	1	,3	,3	31,8
манипулятивный	10	3,5	3,5	35,3
мнение	1	,3	,3	35,7
множество	1	,3	,3	36,0
наброс	1	,3	,3	36,4
навязчивый	1	,3	,3	36,7
надоедать	1	,3	,3	37,1
народ	1	,3	,3	37,4
наслоение	1	,3	,3	37,8
натужный	1	,3	,3	38,1
научный	1	,3	,3	38,5
невнятный	1	,3	,3	38,8
негативный	4	1,4	1,4	40,2
неграмотный	3	1,0	1,0	41,3

недовольство	3	1,0	1,0	42,3
неинтересный	5	1,7	1,7	44,1
неконкретно	1	,3	,3	44,4
некрасивый	1	,3	,3	44,8
нелогичный	3	1,0	1,0	45,8
ненаучность	1	,3	,3	46,2
необоснованный	1	,3	,3	46,5
неопрятный	1	,3	,3	46,9
неприятный	2	,7	,7	47,6
непроверенный	1	,3	,3	47,9
непрофессионализм	1	,3	,3	48,3
неразбериха	1	,3	,3	48,6
нервный	1	,3	,3	49,0
несправедливость	1	,3	,3	49,3
неструктурировано	1	,3	,3	49,7
неубедительно	1	,3	,3	50,0
неудобочитаемый	1	,3	,3	50,3
нецепляющий	1	,3	,3	50,7
нечеткий	1	,3	,3	51,0
новостной	2	,7	,7	51,7
нудный	6	2,1	2,1	53,8
нытье	1	,3	,3	54,2
обида	1	,3	,3	54,5
обмануть	1	,3	,3	54,9
однобокий	1	,3	,3	55,2
оказия	1	,3	,3	55,6
опечатки	1	,3	,3	55,9
отрывистый	1	,3	,3	56,3
официальный	1	,3	,3	56,6
очернение	1	,3	,3	57,0
ошибочный	3	1,0	1,0	58,0
пасмурно	1	,3	,3	58,4
перегруженность	1	,3	,3	58,7
передерг	1	,3	,3	59,1
пересказывать	1	,3	,3	59,4
перспективы	1	,3	,3	59,8
плакать	1	,3	,3	60,1
плач	1	,3	,3	60,5
поверхостный	1	,3	,3	60,8
повторение	1	,3	,3	61,2
повторяющийся	1	,3	,3	61,5
подтасовка	1	,3	,3	61,9
пожаловаться	1	,3	,3	62,2
показуха	1	,3	,3	62,6
полезный	1	,3	,3	62,9
политика	5	1,7	1,7	64,7
популизм	1	,3	,3	65,0

пост	1	,3	,3	65,4
предвзятость	3	1,0	1,0	66,4
предрасположенност ь	1	,3	,3	66,8
предубежденность	1	,3	,3	67,1
прививка	1	,3	,3	67,5
прививки	1	,3	,3	67,8
присказка	1	,3	,3	68,2
проблемы	3	1,0	1,0	69,2
пропаганда	6	2,1	2,1	71,3
пропустить	1	,3	,3	71,7
противоречивость	1	,3	,3	72,0
псевдонаучность	1	,3	,3	72,4
публицистика	1	,3	,3	72,7
пустой	1	,3	,3	73,1
разбросанность	1	,3	,3	73,4
развязный	1	,3	,3	73,8
разговорный	1	,3	,3	74,1
раздражающе	3	1,0	1,0	75,2
регресс	1	,3	,3	75,5
решение	1	,3	,3	75,9
рисованный	1	,3	,3	76,2
саркастичный	1	,3	,3	76,6
серый	2	,7	,7	77,3
система	1	,3	,3	77,6
скучный	11	3,8	3,8	81,5
сложный	2	,7	,7	82,2
сми	1	,3	,3	82,5
соловьевщина	1	,3	,3	82,9
солянка	1	,3	,3	83,2
сплетня	1	,3	,3	83,6
старорежимность	1	,3	,3	83,9
статья	1	,3	,3	84,3
странный	3	1,0	1,0	85,3
субъективный	3	1,0	1,0	86,4
суматоха	1	,3	,3	86,7
сумбурный	6	2,1	2,1	88,8
сухой	1	,3	,3	89,2
сша	3	1,0	1,0	90,2
текст	2	,7	,7	90,9
туманность	1	,3	,3	91,3
тупой	1	,3	,3	91,6
тяжелый	2	,7	,7	92,3
убедительный	1	,3	,3	92,7
убедить	1	,3	,3	93,0
удручающий	1	,3	,3	93,4
удушающий	1	,3	,3	93,7

узколобость	1	,3	,3	94,1
умник	1	,3	,3	94,4
унижать	1	,3	,3	94,8
унылый	1	,3	,3	95,1
усталость	1	,3	,3	95,5
утвердительный	1	,3	,3	95,8
утрирование	2	,7	,7	96,5
факты	1	,3	,3	96,9
хамелеон	1	,3	,3	97,2
хаотичный	1	,3	,3	97,6
чушь	1	,3	,3	97,9
эмоциональный	6	2,1	2,1	100,0
Всего	286	100,0	100,0	

**Приложение 4. Частотность ассоциаций стимула №2**

		Частота	Проценты	Валидный процент	Накопленный процент
Валидные	актуальный	2	,7	,7	,7
	анонс	1	,4	,4	1,1
	безличный	1	,4	,4	1,4
	безэмоциональный	2	,7	,7	2,1
	беспрядрасположенно сть	1	,4	,4	2,5
	беспристрастный	2	,7	,7	3,2
	важно	1	,4	,4	3,6
	верить	1	,4	,4	3,9
	весна	1	,4	,4	4,3
	вода	1	,4	,4	4,6
	въезд	1	,4	,4	5,0
	газета	1	,4	,4	5,3
	Германия	1	,4	,4	5,7
	грамотный	2	,7	,7	6,4
	границы	2	,7	,7	7,1
	дайджест	1	,4	,4	7,5
	деловой	1	,4	,4	7,8
	деньги	1	,4	,4	8,2
	доступно	1	,4	,4	8,5
	доходчивый	1	,4	,4	8,9
	емкий	1	,4	,4	9,3
	заболевания	1	,4	,4	9,6
	заголовок	1	,4	,4	10,0
	запрет	1	,4	,4	10,3
	запугать	1	,4	,4	10,7
	здоровье	1	,4	,4	11,0
	изменения	1	,4	,4	11,4
	интересный	3	1,1	1,1	12,5
	информативный	34	12,1	12,1	24,6
	инфостиль	1	,4	,4	24,9
	Иран	1	,4	,4	25,3
	ковид	13	4,6	4,6	29,9
	компактный	1	,4	,4	30,2
	конкретно	1	,4	,4	30,6
	контроль	2	,7	,7	31,3
	красивый	1	,4	,4	31,7
	краткий	17	6,0	6,0	37,7
	лаконичный	8	2,8	2,8	40,6
	легкий	1	,4	,4	40,9
	логичный	3	1,1	1,1	42,0
	манипулирование	1	,4	,4	42,3
	международное	1	,4	,4	42,7
	меры	1	,4	,4	43,1

мир	1	,4	,4	43,4
мрачный	1	,4	,4	43,8
нагнетание	1	,4	,4	44,1
надоело	1	,4	,4	44,5
насущенный	1	,4	,4	44,8
нейтральный	1	,4	,4	45,2
нелогичность	1	,4	,4	45,6
ненаучность	1	,4	,4	45,9
непредвзято	1	,4	,4	46,3
неэмоциональный	1	,4	,4	46,6
новостной	26	9,3	9,3	55,9
нормальный	1	,4	,4	56,2
обзор	2	,7	,7	56,9
объективный	4	1,4	1,4	58,4
обычный	1	,4	,4	58,7
ограничения	6	2,1	2,1	60,9
однозначно	1	,4	,4	61,2
отстраненность	1	,4	,4	61,6
отчет	1	,4	,4	61,9
перечисление	2	,7	,7	62,6
повествование	1	,4	,4	63,0
поездки	1	,4	,4	63,3
познавательный	2	,7	,7	64,1
полезный	1	,4	,4	64,4
политика	1	,4	,4	64,8
понятный	5	1,8	1,8	66,5
предсказуемо	1	,4	,4	66,9
предупреждать	1	,4	,4	67,3
приятно	1	,4	,4	67,6
проблемы	1	,4	,4	68,0
пропаганда	1	,4	,4	68,3
работа	1	,4	,4	68,7
сбивчивость	1	,4	,4	69,0
сведения	1	,4	,4	69,4
сводка	8	2,8	2,8	72,2
серый	1	,4	,4	72,6
сжатый	3	1,1	1,1	73,7
скупой	1	,4	,4	74,0
скучный	1	,4	,4	74,4
смерть	1	,4	,4	74,7
сми	1	,4	,4	75,1
смысл	1	,4	,4	75,4
содержательный	1	,4	,4	75,8
сообщать	1	,4	,4	76,2
спокойствие	1	,4	,4	76,5
статистика	1	,4	,4	76,9
страны	4	1,4	1,4	78,3

структурно	1	,4	,4	78,6
сухой	6	2,1	2,1	80,8
тезисы	1	,4	,4	81,1
точный	2	,7	,7	81,9
убедительный	5	1,8	1,8	83,6
угрозы	1	,4	,4	84,0
узнавать	1	,4	,4	84,3
уныло	1	,4	,4	84,7
утверждение	1	,4	,4	85,1
факты	20	7,1	7,1	92,2
хроника	1	,4	,4	92,5
цифры	3	1,1	1,1	93,6
четкий	8	2,8	2,8	96,4
читать	2	,7	,7	97,2
штрафы	2	,7	,7	97,9
Япония	1	,4	,4	98,2
ясный	5	1,8	1,8	100,0
Всего	281	100,0	100,0	

**Приложение 5. Частотность ассоциаций стимула №3**

Текст №3					
		Частота	Проценты	Валидный процент	Накопленный процент
Валидные	автор	1	,4	,4	,4
	агитка	1	,4	,4	,8
	аналитический	2	,8	,8	1,6
	аргументы	1	,4	,4	1,9
	бардак	1	,4	,4	2,3
	безвкусный	1	,4	,4	2,7
	безосновательный	1	,4	,4	3,1
	бесполезная	1	,4	,4	3,5
	беспомощность	1	,4	,4	3,9
	бессмысленный	1	,4	,4	4,3
	большой	1	,4	,4	4,7
	бред	1	,4	,4	5,1
	бюрократия	1	,4	,4	5,4
	вакцина	4	1,6	1,6	7,0
	вакцинация	4	1,6	1,6	8,6
	верный	1	,4	,4	8,9
	вероятность	1	,4	,4	9,3
	витийство	1	,4	,4	9,7
	внушение	2	,8	,8	10,5
	возможность	1	,4	,4	10,9
	вопрос	1	,4	,4	11,3
	враждебность	1	,4	,4	11,7
	всем хана	1	,4	,4	12,1
	въезд	1	,4	,4	12,5
	выстроенный	1	,4	,4	12,8
	гипотеза	1	,4	,4	13,2
	глупость	1	,4	,4	13,6
	говорить	1	,4	,4	14,0
	границы	1	,4	,4	14,4
	графоманство	1	,4	,4	14,8
	грязь	1	,4	,4	15,2
	демагогия	1	,4	,4	15,6
	деньги	1	,4	,4	16,0
	динамично	1	,4	,4	16,3
	длинный	2	,8	,8	17,1
	документ	1	,4	,4	17,5
домыслы	1	,4	,4	17,9	
дружелюбный	1	,4	,4	18,3	
дураки	1	,4	,4	18,7	
емкий	1	,4	,4	19,1	
жалобы	3	1,2	1,2	20,2	
желтуха	1	,4	,4	20,6	

живой	1	,4	,4	21,0
жизненное	1	,4	,4	21,4
журналист	1	,4	,4	21,8
забавный	1	,4	,4	22,2
заговорческий	2	,8	,8	23,0
запад	1	,4	,4	23,3
запретить	1	,4	,4	23,7
запугивание	1	,4	,4	24,1
затянутый	1	,4	,4	24,5
интеллект	1	,4	,4	24,9
интересный	7	2,7	2,7	27,6
информативный	5	1,9	1,9	29,6
ирония	3	1,2	1,2	30,7
истерика	1	,4	,4	31,1
ковид	6	2,3	2,3	33,5
конспирологически й	1	,4	,4	33,9
красивый	1	,4	,4	34,2
кризис	1	,4	,4	34,6
крохоборничество	1	,4	,4	35,0
легкочитаемый	3	1,2	1,2	36,2
лживый	1	,4	,4	36,6
литературность	1	,4	,4	37,0
личный	1	,4	,4	37,4
логика	1	,4	,4	37,7
меняться	1	,4	,4	38,1
метафоричный	1	,4	,4	38,5
мещанство	1	,4	,4	38,9
мнение	4	1,6	1,6	40,5
многословно	2	,8	,8	41,2
мысли	1	,4	,4	41,6
нагнетающий	3	1,2	1,2	42,8
надежный	1	,4	,4	43,2
напугать	1	,4	,4	43,6
насмешка	1	,4	,4	44,0
невежество	1	,4	,4	44,4
негатив	1	,4	,4	44,7
неграмотный	1	,4	,4	45,1
недалекость	1	,4	,4	45,5
недобросовестность	1	,4	,4	45,9
недостоверность	1	,4	,4	46,3
неконкретно	1	,4	,4	46,7
неконструктивно	1	,4	,4	47,1
ненависть	1	,4	,4	47,5
ненавязчиво	1	,4	,4	47,9
ненаучный	1	,4	,4	48,2
необоснованный	1	,4	,4	48,6

неоднозначность	1	,4	,4	49,0
непрофессиональн ый	1	,4	,4	49,4
несправедливость	1	,4	,4	49,8
нестрашный	1	,4	,4	50,2
нечитабельный	1	,4	,4	50,6
норм	1	,4	,4	51,0
обида	1	,4	,4	51,4
обманывать	1	,4	,4	51,8
образный	1	,4	,4	52,1
общее	1	,4	,4	52,5
объективность	1	,4	,4	52,9
ограничения	1	,4	,4	53,3
ограниченность	1	,4	,4	53,7
оппозиционный	2	,8	,8	54,5
оригинальный	1	,4	,4	54,9
остроумный	1	,4	,4	55,3
отдых	1	,4	,4	55,6
оценочный	2	,8	,8	56,4
панибратский	1	,4	,4	56,8
паспорт	5	1,9	1,9	58,8
перевернутый	1	,4	,4	59,1
передерг	1	,4	,4	59,5
перемены	1	,4	,4	59,9
поверхностный	1	,4	,4	60,3
подумать	1	,4	,4	60,7
познавательный	2	,8	,8	61,5
политизация	1	,4	,4	61,9
политика	2	,8	,8	62,6
политота	1	,4	,4	63,0
последовательный	1	,4	,4	63,4
предвзятый	2	,8	,8	64,2
предположения	4	1,6	1,6	65,8
предубеждение	1	,4	,4	66,1
претенциозный	2	,8	,8	66,9
преувеличивающий	1	,4	,4	67,3
прививка	1	,4	,4	67,7
принуждение	1	,4	,4	68,1
проблемы	2	,8	,8	68,9
провокационный	1	,4	,4	69,3
продуманный	1	,4	,4	69,6
пропаганда	2	,8	,8	70,4
пропустить	1	,4	,4	70,8
протест	1	,4	,4	71,2
против	1	,4	,4	71,6
противоречивость	1	,4	,4	72,0
пугать	1	,4	,4	72,4

развернутый	1	,4	,4	72,8
развязный	1	,4	,4	73,2
разговорный	1	,4	,4	73,5
раздражающе	1	,4	,4	73,9
размышление	1	,4	,4	74,3
размышления	2	,8	,8	75,1
разочарованный	1	,4	,4	75,5
рассудительный	1	,4	,4	75,9
сарказм	2	,8	,8	76,7
свободный	1	,4	,4	77,0
сегрегация	4	1,6	1,6	78,6
сенсация	1	,4	,4	79,0
сепаратизм	1	,4	,4	79,4
ситуация	1	,4	,4	79,8
скучный	2	,8	,8	80,5
слухи	2	,8	,8	81,3
снисходительный	1	,4	,4	81,7
содержательный	1	,4	,4	82,1
сочинять	1	,4	,4	82,5
спать	1	,4	,4	82,9
спекуляция	1	,4	,4	83,3
сплетнический	1	,4	,4	83,7
справедливый	1	,4	,4	84,0
справка	1	,4	,4	84,4
спутник	1	,4	,4	84,8
стравливание	1	,4	,4	85,2
страх	2	,8	,8	86,0
структурно	1	,4	,4	86,4
субъективно	2	,8	,8	87,2
сумбур	1	,4	,4	87,5
тревога	1	,4	,4	87,9
тревожный	1	,4	,4	88,3
трудночитаемый	1	,4	,4	88,7
тюрьма	1	,4	,4	89,1
убедительный	2	,8	,8	89,9
увлекательно	1	,4	,4	90,3
ужасный	1	,4	,4	90,7
узколобость	1	,4	,4	91,1
усмешка	1	,4	,4	91,4
утверждение	1	,4	,4	91,8
фактический	1	,4	,4	92,2
факты	2	,8	,8	93,0
хороший	1	,4	,4	93,4
художественный	4	1,6	1,6	94,9
целенаправленный	1	,4	,4	95,3
чушь	1	,4	,4	95,7
эгоизм	1	,4	,4	96,1

	эмоции	2	,8	,8	96,9
	эмоциональный	6	2,3	2,3	99,2
	юмор	2	,8	,8	100,0
	Всего	257	100,0	100,0	

**Приложение 6. Частотность ассоциаций стимула №4**

		Частота	Проценты	Валидный процент	Накопленный процент
Валидные	агрессивный	4	1,5	1,5	1,5
	актуальный	2	,8	,8	2,3
	бардак	2	,8	,8	3,1
	бездарно	1	,4	,4	3,5
	бездоказательный	1	,4	,4	3,9
	блогер	1	,4	,4	4,2
	бред	1	,4	,4	4,6
	вакцина	1	,4	,4	5,0
	влияние	1	,4	,4	5,4
	внушение	1	,4	,4	5,8
	вода	2	,8	,8	6,6
	возмущающий	1	,4	,4	6,9
	враждебный	1	,4	,4	7,3
	вранье	1	,4	,4	7,7
	врут	1	,4	,4	8,1
	всеплохо	4	1,5	1,5	9,7
	всепропальщики	1	,4	,4	10,0
	высказывать	1	,4	,4	10,4
	гармоничный	1	,4	,4	10,8
	глупость	2	,8	,8	11,6
	горький	1	,4	,4	12,0
	граждане	1	,4	,4	12,4
	грамотный	2	,8	,8	13,1
	грубый	1	,4	,4	13,5
	грустно-ироничный	1	,4	,4	13,9
	грусть	3	1,2	1,2	15,1
	давление	3	1,2	1,2	16,2
	длинный	2	,8	,8	17,0
	доходчиво	1	,4	,4	17,4
	думать	1	,4	,4	17,8
	жалоба	1	,4	,4	18,1
	жесткий	1	,4	,4	18,5
	забавный	2	,8	,8	19,3
	заболеваемость	1	,4	,4	19,7
	заговор	1	,4	,4	20,1
	задолбали	1	,4	,4	20,5
	занудство	1	,4	,4	20,8
	запугивание	2	,8	,8	21,6
	злость	1	,4	,4	22,0
	измышления	1	,4	,4	22,4
иллюминаты	1	,4	,4	22,8	
интересный	2	,8	,8	23,6	
информативный	3	1,2	1,2	24,7	

ироничный	3	1,2	1,2	25,9
искренний	1	,4	,4	26,3
истеричный	3	1,2	1,2	27,4
клеветнический	1	,4	,4	27,8
ковид	3	1,2	1,2	29,0
корректность	1	,4	,4	29,3
коррупция	1	,4	,4	29,7
красочный	1	,4	,4	30,1
критикующий	6	2,3	2,3	32,4
лгать	1	,4	,4	32,8
легкочитаемый	3	1,2	1,2	34,0
либерал	1	,4	,4	34,4
либерасты	1	,4	,4	34,7
личный	2	,8	,8	35,5
ложный	1	,4	,4	35,9
лозунги	1	,4	,4	36,3
манипулятивный	5	1,9	1,9	38,2
маски	6	2,3	2,3	40,5
мнение	5	1,9	1,9	42,5
многословный	3	1,2	1,2	43,6
мутный	1	,4	,4	44,0
наплевать	1	,4	,4	44,4
насмешка	1	,4	,4	44,8
настораживающий	1	,4	,4	45,2
невежество	1	,4	,4	45,6
негативный	4	1,5	1,5	47,1
недовольство	2	,8	,8	47,9
недостоверный	1	,4	,4	48,3
неинтересный	2	,8	,8	49,0
неинформативный	1	,4	,4	49,4
некомпетентность	1	,4	,4	49,8
нелогичность	1	,4	,4	50,2
ненаучность	1	,4	,4	50,6
неново	1	,4	,4	51,0
неорганизованность	1	,4	,4	51,4
непоследовательный	1	,4	,4	51,7
неприязнь	1	,4	,4	52,1
неприятный	1	,4	,4	52,5
несерьезно	1	,4	,4	52,9
несогласие	1	,4	,4	53,3
неубедительно	1	,4	,4	53,7
неуважение	1	,4	,4	54,1
нефактический	2	,8	,8	54,8
новость	1	,4	,4	55,2
обеспокоенный	1	,4	,4	55,6

обесценивание	1	,4	,4	56,0
обманчивый	1	,4	,4	56,4
объективно	1	,4	,4	56,8
ограниченность	1	,4	,4	57,1
однобокий	1	,4	,4	57,5
оппозиционный	1	,4	,4	57,9
опыт	1	,4	,4	58,3
оратор	1	,4	,4	58,7
отвратительный	1	,4	,4	59,1
оценочный	1	,4	,4	59,5
очернять	1	,4	,4	59,8
ошибочный	1	,4	,4	60,2
пандемия	1	,4	,4	60,6
паникерский	2	,8	,8	61,4
парад	1	,4	,4	61,8
параноидальный	1	,4	,4	62,2
пессимизм	2	,8	,8	62,9
печаль	1	,4	,4	63,3
плохой	1	,4	,4	63,7
поверхностный	1	,4	,4	64,1
показуха	1	,4	,4	64,5
политика	4	1,5	1,5	66,0
политота	1	,4	,4	66,4
правильно	1	,4	,4	66,8
предположение	2	,8	,8	67,6
прививки	2	,8	,8	68,3
призыв	1	,4	,4	68,7
принижение	1	,4	,4	69,1
проблемы	1	,4	,4	69,5
провал	1	,4	,4	69,9
провоцирующий	1	,4	,4	70,3
пропагандистский	4	1,5	1,5	71,8
простой	1	,4	,4	72,2
противоречивость	1	,4	,4	72,6
публицистика	1	,4	,4	73,0
путаница	1	,4	,4	73,4
раздолбайство	1	,4	,4	73,7
раздражение	1	,4	,4	74,1
рассказ	1	,4	,4	74,5
рассуждение	1	,4	,4	74,9
реакционный	1	,4	,4	75,3
регионы	1	,4	,4	75,7
россия	2	,8	,8	76,4
Россия	1	,4	,4	76,8
самолюбование	1	,4	,4	77,2
сарказм	5	1,9	1,9	79,2
свобода	1	,4	,4	79,5

связный	1	,4	,4	79,9
сепаратизм	1	,4	,4	80,3
серый	2	,8	,8	81,1
скукота	1	,4	,4	81,5
скучно	1	,4	,4	81,9
смерть	1	,4	,4	82,2
сми	1	,4	,4	82,6
созвучный	1	,4	,4	83,0
статистика	2	,8	,8	83,8
странный	1	,4	,4	84,2
страх	1	,4	,4	84,6
субъективный	3	1,2	1,2	85,7
сумбурность	1	,4	,4	86,1
тенденциозный	1	,4	,4	86,5
тлен	1	,4	,4	86,9
тревога	1	,4	,4	87,3
трудночитаемый	1	,4	,4	87,6
убедительно	1	,4	,4	88,0
узколобость	1	,4	,4	88,4
ум	1	,4	,4	88,8
факты	1	,4	,4	89,2
фатализм	1	,4	,4	89,6
халатность	2	,8	,8	90,3
хамство	1	,4	,4	90,7
черный	1	,4	,4	91,1
честность	1	,4	,4	91,5
четкий	1	,4	,4	91,9
чушь	1	,4	,4	92,3
эгоизм	1	,4	,4	92,7
эмоциональный	16	6,2	6,2	98,8
юмор	2	,8	,8	99,6
ярко	1	,4	,4	100,0
Всего	259	100,0	100,0	