

*Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2023. № 4 (77). С. 176–183.*  
*THE CASPIAN REGION: Politics, Economics, Culture. 2023. Vol. 4 (77). P. 176–183.*

Научная статья  
УДК 316.74'001  
doi: 10.54398/1818510X\_2023\_4\_176

**МАНИПУЛЯЦИЯ СОЗНАНИЕМ И МАНИПУЛЯЦИЯ ПОВЕДЕНИЕМ:  
СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКИЙ АНАЛИЗ**

***Авдеенко Евгения Викторовна***

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

**Аннотация.** В современной социогуманитарной литературе существует большое количество исследований, посвященных манипуляции сознанием. Манипуляция поведением социальных групп и институтов представляется нам интересным и недостаточно исследованным в социальной и политической философии предметом. Цель статьи – выявить отличия и особенности манипуляции сознанием и манипуляции поведением, проанализировать факторы повышения эффективности манипуляции сознанием и поведением. И сознание, и поведение человека есть совокупность и результат общественных отношений. В статье проводится анализ особенностей деятельности и изменения сознания; эксплицируется связь сознания и поведения; анализируются барьеры между сознанием и поведением. Социализация формирует сознание, деятельность детерминирует поведенческие паттерны и перцептивные схемы, которые, в свою очередь, опосредуют поведение. Манипуляция сознанием не ведёт к однозначному изменению поведения. Для эффективной манипуляции поведением необходимо вовлечение в тренинговый процесс, который сформирует новые перцептивные схемы и поведенческие паттерны. Вовлечение индивида в деятельность по новым схемам вызывает сопротивление в связи с потребностью сохранения энергии и нежеланием тратить ресурсы на освоение нового. Два пути такого вовлечения, создающего благоприятные условия для социальной манипуляции. Первый мягкий – «маркетинговый соблазн». Второй – разрушение или дискредитация в сознании устоявшихся поведенческих паттернов и перцептивных схем. Это происходит в результате изменения социальных условий. Образ жизни, сформированный в определённых социальных условиях, детерминирует и сознание, и поведение человека. Изменение общественных отношений и социального устройства меняет образ жизни и является необходимым условием изменения ментальной и поведенческой деятельности, которые, в свою очередь, обеспечивают возможность манипуляции социальным поведением.

**Ключевые слова:** социализация, социальные условия, общественные отношения, манипуляция сознанием, манипуляция поведением, образ жизни, поведенческие паттерны, перцептивные схемы, принцип единства сознания и деятельности

**Для цитирования:** Авдеенко Е. В. Манипуляция сознанием и манипуляция поведением: социально-философский анализ // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2023. № 4 (77). С. 176–183. [https://doi.org/10.54398/1818510X\\_2023\\_4\\_176](https://doi.org/10.54398/1818510X_2023_4_176).



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

**MANIPULATION OF CONSCIOUSNESS AND MANIPULATION OF BEHAVIOR:  
A SOCIO-PHILOSOPHICAL ANALYSIS**

***Evgeniia V. Avdeenko***

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

---

© Авдеенко Е. В., 2023.

**Abstract.** In modern socio-humanitarian literature, there is a large number of studies on manipulation of consciousness. Manipulation of the behavior of social groups and institutions seems to us an interesting and insufficiently studied subject in social and political philosophy. The purpose of the article is to identify the differences and features of manipulation of consciousness and manipulation of behavior, to analyze the factors that increase the effectiveness of manipulation of consciousness and behavior. Both consciousness and human behavior are the totality and the result of social relations. The article analyzes features of activity and changes in consciousness. The connection between consciousness and behavior is explicated. Barriers between consciousness and behavior are analyzed. Socialization forms consciousness, activity determines behavioral patterns and perceptual schemes, which in turn mediate subsequent behavior. Manipulation of consciousness does not lead to an unambiguous change in behavior. For effective manipulation of behavior it is necessary to be involved in the training process, which will form new perceptual schemes and behavioral patterns. Involving an individual in activities according to new schemes causes resistance due to the need to conserve energy and the unwillingness to spend resources on learning new things. There are two ways of such involvement, creating favorable conditions for social manipulation. The first soft one is “marketing temptation”. The second is the destruction or discrediting of established behavioral patterns and perceptual schemes in the mind. This happens as a result of changing social conditions. The way of life, formed in certain social conditions, determines both consciousness and behavior of a person. Changing of social relations and social structure change the way of life and is a necessary condition for changing mental and behavioral activities, which in turn provide the possibility of manipulating social behavior.

**Keywords:** socialization, social conditions, public relations, manipulation of consciousness, behavior manipulation, lifestyle, behavior patterns, perceptual patterns, principle of unity of consciousness and activity

**For citation:** Avdeenko E. V. Manipulation of consciousness and manipulation of behavior: a socio-philosophical analysis. *Kaspiyskiy region: politika, ekonomika, kultura* [The Caspian Region: Politics, Economics, Culture]. 2023, no. 4 (77), pp. 176–183. [https://doi.org/10.54398/1818510X\\_2023\\_4\\_176](https://doi.org/10.54398/1818510X_2023_4_176).



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

### *Введение*

В современной социогуманитарной литературе накоплен большой объём знаний о манипуляции сознанием. Но для манипулятора целью является скорее управление поведением. Обычно манипулятору не так важно, что именно объект думает, его задача – повлиять на действия, причём не планируемые сознательно, а именно реализуемые, в том числе детерминированные неосознаваемыми потребностями. Существует иллюзия, что изменение сознания – есть ключ к изменению поведения. В настоящей статье мы хотели бы рассмотреть взаимосвязь этих процессов, какие социальные и антропогенетические обстоятельства и как влияют на формирование определённого социального поведения. На примере маркетинговых манипуляций: продавцу не важно, выпил ли покупатель его сок, так как это индивидуальное поведение, не важно, думает ли он о нём хорошо, так как это ментальное поведение, но важно, купил ли он его, а это уже социальное поведение.

### *Основная часть*

Как в филогенезе, так и в онтогенезе сознание проходит определённый путь своего формирования. Возникновение психики связывают с появлением ощущений или отражения свойств окружающей среды и способности адаптироваться к ней. Появляясь, человек, как и простейшие, может лишь ощущать или отражать. На следующем этапе развития психики формируется восприятие или перцепция, а за ним и апперцепция – способность интериоризировать, хранить, соотносить и использовать полученный опыт.

И уже на этом этапе появляется первый социальный барьер на пути получения информации. Восприятие, даже до появления ясного сознания, является культурно обусловленным. То есть восприятие обусловлено опытом. Человек, не видевший ранее

телефон, не имевший опыта взаимодействия с ним или хотя бы наблюдения его использования, встретившись с таким предметом, воспримет его форму, текстуру, цвет, возможно, другие характеристики, данные ему в ощущениях, но не сможет воспринять его «телеологический» смысл, соответственно, не сможет использовать его как средство. Использовать нечто как средство человеку позволяет сознание: оно содержит и формирует цели, идеи, дескриптивные и прескриптивные конструкции. Использование средств, то есть опосредование деятельности в широком смысле, – это свойство именно человеческого сознания. Да, обезьяна может использовать палку, чтобы сбить банан, но это будет всё-таки непосредственная палка.

Д. Канеман предлагает выделять две когнитивные системы. Система 1 образная, быстродействующая, воспринимающая гештальты и оперирующая гуморальной или гормональной системой организма. Система 2 – сознательное, рациональное, теоретическое мышление, предполагающее выход в поле абстрактных понятий [3]. Обладание этой системой отличает человека от животного. Кошка может научить котёнка охотиться, но для этого им необходимо непосредственно взаимодействовать с реально существующим мышонком. Человек, благодаря Системе 2, благодаря способности выйти на уровень абстракции, может научить другого человека взаимодействовать с объектами, не представленными непосредственно «здесь и сейчас».

При этом поведенческие паттерны и перцептивные схемы формируются уже на уровне восприятия. Человек, как и животное, воспринимает определённые образы, придавая им определённый смысл, не переходя на уровень сознания и абстракции. И вырабатывает тренинговым путём определённые поведенческие паттерны в отношении воспринимаемых объектов. На этом, например, основано взаимодействие хищных рыб и стайных более мелких. Последние сбиваются в стаю определённой формы, формируя тем самым образ более крупного хищника. Это создаёт «иллюзию восприятия», и, опираясь на опыт встреч с более крупными хищниками, охотник за мелкой рыбой отступает.

Точно так же действует и разумный человек, обладающий сознанием, способный к теоретическому и абстрактному мышлению. Он опирается на сформированные восприятием перцептивные схемы и реализует в соответствии с ними поведенческие паттерны.

Сознание и Система 2 актуализируются в тот момент, когда перцептивные схемы и поведенческие паттерны обнаруживают свою неэффективность.

Исходя из теории деятельности А. Н. Леонтьева, сознание формируется именно в процессе деятельности [7]. Принцип «единства сознания и деятельности» С. Л. Рубинштейна констатирует тот факт, что сознание формируется поведением, в нём проявляется, но с ним не отождествляется [9].

Таким образом получается «уроборос»: деятельность / поведение формирует сознание, сознание в нём проявляется, но не управляет им в полной мере. То есть сознание непосредственно зависит от деятельности, но обратная, как бы взаимная, связь не так однозначна.

При этом существо, обладающее сознанием в «человеческом» смысле, не мыслимо без познания – деятельности / поведения, наполняющего сознание.

Иницируют нашу деятельность потребности. По Леонтьеву, биологические, социальные и познавательные – это врождённые потребности человека. Для выживания любому существу необходимо удовлетворять витальные потребности, но чтобы стать человеком, обладающим сознанием, необходимо удовлетворять социальные и познавательные потребности. Причём общение, социализация являются основными средствами удовлетворения познавательной потребности и формирования человеческого сознания. Всем известен синдром Маугли: ребёнок, выросший среди животных, не способен обрести человеческое сознание, даже если он впоследствии оказывается в человеческом обществе. Критическим для формирования сознания является возраст до пяти – шести лет, если же ребёнок возвращается после этого в человеческий социум, речь и поведенческая социализация, в том числе прямохождение, для него, как правило, уже не доступны.

Поведение формирует сознание, но зачастую мы можем наблюдать существенный разрыв между ними. Встречаются ситуации, когда человек в сознательных рассуждениях поддерживает и даже продвигает определённые ценности, при этом его повседневная деятельность может удовлетворять противоположные идеалы.

Как это происходит? Во-первых, этому способствуют когнитивные искажения (фундаментальная ошибка атрибуции, фрейминг, ретроспективное искажение и др.). В современной психологии и когнитивистике описано более ста механизмов искажения восприятия и осознания. Они могут действовать превентивно или ретроспективно – это детально изложил ещё Зигмунд Фрейд в теории защитных механизмов психики. Когда психика допускает вероятность осознания травматичной информации, констатации фактов, идущих в разрез с ценностями, идеалами и стремлениями, она стремится защитить сознание от травмы, различными способами искажая информацию. Интересно, что в этом процессе искажаются не только те факты, от которых психика стремится уберечь своё сознание. Происходит как бы генерализация искажения стимулов. То есть искажается и сопутствующая информация, причём это «сопутствие» может быть по времени поступления, контексту, тематике, связи с определёнными персонами или предметами и т. п. [4; 11; 14].

Во-вторых, неадекватное восприятие информации связано с низким уровнем развития навыков рефлексии – самонаблюдения и «самопонимания». И это также усугубляет разрыв между сознанием и поведением: «То обстоятельство, что человек может обладать представлением о своём Я, бесконечно возвышает его над всеми другими существами, живущими на земле» [5, с. 357]. То есть, с одной стороны, способность к рефлексии, рассудочности делает человека личностью, тем самым позволяя ему распоряжаться существами более слабыми в этом отношении. С другой стороны, «среднестатистический» житель земного шара не склонен анализировать свою мыслительную деятельность, сопоставлять с поведенческими актами. В случае низкой эффективности поведенческих паттернов и перцептивных схем он стремится либо их изменить, либо «объяснить своему сознанию», что причиной его низкой эффективности служат внешние обстоятельства. Таким образом формируется внешний локус контроля, блокирующий рефлексию и всякую надежду на самостоятельное повышение эффективности деятельности.

В-третьих, культурная обусловленность восприятия, о которой мы говорили выше. «Человек есть совокупность общественных отношений», – как указывал К. Маркс [8, с. 3]. Человек воспринимает всё новое через призму своего культурного и социального опыта, интерпретирует и, соответственно, делает выводы.

Отдельный интерес представляет манипуляция той социальной стратой, которую называют интеллигенция. Современная трактовка этого термина: «в изначальном смысле, указывает на широкий спектр мыслительной деятельности, использовалось в латинском языке; в социальном значении используется в отношении общественной группы людей, обладающей критическим способом мышления, высокой степенью социально-психологической рефлексии, способностью к систематизации знаний и опыта» [2]. Энциклопедия марксизма: «Интеллигенция (лат. *intelligens* – понимающий, разумный) – социальная группа, состоящая из людей, профессионально занятых умственным трудом» [13]. В англоязычных источниках чаще используется термин «интеллектуалы». В любом случае речь идёт о той социальной прослойке, которая занимается интеллектуальным трудом. И уже во втором определении мы видим когнитивное искажение – способность к сложной теоретической, абстрактной деятельности в какой бы то ни было сфере (инженерия, живопись, фундаментальные науки и пр.) «транспонируется» на все остальные сферы. То есть способность к критическому анализу в определённой области распространяется на все сферы и мыслительные процессы, в том числе на рефлексию. Однако при внимательном анализе обнаруживается отсутствие сколь бы то ни было веских оснований для таких утверждений. Более того, большой опыт и подтвержденная эффективность собственной интеллектуальной деятельности в определённой сфере создают у субъекта иллюзию восприятия собственной всеобщей эффективности. У человека возникает уверенность в тотальном

понимании причинно-следственных связей и адекватности собственных прогнозов. Однако использующий исключительно Систему 2 в своей профессиональной сфере отнюдь не всегда оперирует ею в отношении информации из других сфер. Переизбыток информации, нехватка ранее интериоризированных данных в новой сфере приводят к тому, что мышление начинает использовать Систему 1 и принцип бриколажа [6].

Помимо того, что «среднестатистический» обыватель в принципе не склонен использовать Систему 2, а у интеллигентов / интеллектуалов существует иллюзия эффективного применения её во всех сферах, она может быть отключена ввиду ряда обстоятельств, с которыми каждый человек встречается в жизни, во-первых, и которые могут быть созданы для повышения эффективности манипуляционного воздействия, во-вторых.

В современном информационном обществе каждый человек испытывает информационные перегрузки. Объём информации, ежеминутно ощущаемый человеком, существенно превышает эволюционно и антропогенетически заложенные природой ёмкости эффективной обработки. Миллионы лет объём информации, которую необходимо обрабатывать человеку для адаптивного состояния и поведения, практически не менялся. А в последние десятилетия объём производимой информации ежегодно возрастает на 10–30 %. Существенно повышается и частота информационных поступлений. Если сто лет назад для получения текстовой информации объёмом 100 килобайт человек произвольно покупал газету раз в несколько дней, то сегодня, без всякого сознательного выбора мы получаем мегабайты информации в сутки и это только текстовой, а визуальный и аудиоконтент исчисляется гигабайтами. Информационная перегрузка является одним из первых факторов или средств отключения Системы 2.

Ещё один фактор или средство искажения восприятия – стресс. Да, человек во все времена испытывал стресс, но благодаря глобализации и цифровизации на современного человека, помимо его персональных стрессовых обстоятельств (быт, работа, личные взаимоотношения), обрушиваются всемирные катаклизмы, даже если они его не касаются непосредственно. Получение информации о войнах, терактах, эпидемиях, землетрясениях, которое человек не может игнорировать, повышает общий уровень тревожности и снижает сопротивляемость организма к суггестии.

Эмоции. Многие тысячи лет человек имел возможность раз в несколько месяцев принять участие в массовом мероприятии (ритуальные мероприятия, публичные казни, ярмарки, выступления «медийных» персон и т. п.). К этому велась определённая подготовка: функциональная, координационная, материальная и эмоциональная. Сегодня, «не вставая с дивана» и просто переключая каналы TV, человек может за минуты испытать эмоции такого же порядка и объёма, которые ранее он продуцировал месяцы и годы. Переживание эмоций, как отрицательных, так и положительных, – энергоёмкий процесс. Причём это процесс, которым оперирует Система 1, забирая ресурсы Системы 2. У человека просто не остаётся энергии на сознательное осмысление фактов и явлений и тем более – рефлексии: «При исчерпании “свободных” энергетических ресурсов, которые психофизиология данного субъекта способна выделить на поддержание корректной работы его Системы 2, происходит торможение последней, что обеспечивает условия для реализации манипулятивной дискурсивной индоктринации» [12].

Таким образом, в современном глобальном, цифровизованном, информационном обществе у человека остаётся крайне мало ресурсов для осуществления полноценной интеллектуальной деятельности и рефлексии. Это создаёт благотворную среду для массовых манипуляций.

Однако Система 1, перцептивные схемы и поведенческие паттерны продолжают регулировать наше поведение. Как именно манипулятор на них влияет?

Для изменения поведения совсем не обязательно менять сознание. Так как сознание формируется в деятельности, оно и меняется вследствие изменения поведения. То есть манипулятору нужно выстроить модель изменения поведения. Эта практика сегодня широко используется в тренинговом обучении. Для того чтобы изменить

поведенческие паттерны, необходимо вовлечь человека в новую деятельность или деятельность по новым схемам. Такой механизм ведёт не только к изменению поведенческих паттернов, но и к формированию новых перцептивных схем – изменению восприятия и сознания. На этом принципе основана технология продаж “Try and Buy” («попробуй и купи»). Наиболее эффективно эта технология работает с теми продуктами, которые в процессе «пробования» предполагают активное поведенческое взаимодействие, например компьютерные программы, цифровые продукты, технические средства, бытовые приборы и т. п. Человек, получая во временное пользование такой технологический продукт, «пробуя его», вырабатывает новые поведенческие паттерны и перцептивные схемы, которые, становясь автоматизмами, побуждают оплачивать этот продукт, ввиду того, что его использование становится энергоэкономным: «Попробовав раз, ем и сейчас». Новая технология, будучи эффективно опробованной, становится простой в повторной реализации, не требует запуска Системы 2, рационального мышления, активной ментальной деятельности. А экономия энергии также относится к числу витальных потребностей организма. Это «мирная» технология манипуляции, но есть и более экспансивные варианты.

Новыми перцептивными схемами и поведенческими паттернами можно «соблазнить», но можно их навязать. Если это делать в прямой агрессивной манере, чаще всего это встречает ожесточённое сопротивление.

Для того чтобы восприятие, принятие и интериоризация новых перцептивных схем и поведенческих паттернов происходили без активного сопротивления, необходимо разрушить устоявшиеся. В ситуации, когда ранее эффективные схемы и паттерны перестают давать привычный результат, человек как существо, нуждающееся в дескрипциях и прескрипциях, стремится их получить и усвоить. Если представление о сущем и должном разрушены обстоятельствами, человек ищет новых объяснений и правил. Именно в этот момент актуальной становится манипуляция сознанием. Манипулятор в таком случае должен предложить новую дескриптивную конструкцию и прескрипции, которые затем отрабатываются тренинговым путём.

Влияние войны, революции, голода, эпидемии на интеллект и поведение человека, социальную организацию и культурную жизнь развёрнуто представлено в соответствующем труде Питирима Сорокина «Человек и общество в условиях бедствий». Разрушение привычного образа жизни ведёт к разрушению единства нашей “личности” и умственной деятельности. Это проявляется в увеличивающейся неспособности сконцентрироваться на объектах, не связанных с бедствием; в усилении зависимости нашего мышления от случайных внешних влияний; в уменьшении автономии и саморегулировании наших мыслей...» [10, с. 37]. Человек и социальные группы, оказываясь в условиях бедствий, разрушающих уклад, становятся более подверженными суггестии и разного рода внешним убеждениям.

#### *Выводы*

Образ жизни формирует перцептивные схемы и поведенческие паттерны человека [1]. Он детерминирует и сознание, и поведение. Изменение социальных условий ведёт к разрушению привычного образа жизни, таким образом манипулятор становится доступным изменению и поведения, и сознания. Противостоять манипуляции человек может, лишь сохраняя свой образ жизни. Однако у этого есть и другая сторона: сохраняя поведенческий и перцептивный статус-кво, человек не развивается, а стагнация ведёт к деградации.

#### Список литературы

1. Авдеевко, Е. В. Образ жизни как социальный феномен : дис. ... канд. филос. наук / Е. В. Авдеевко. – Воронеж, 2018. – 133 с.
2. Интеллигенция. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Интеллигенция> (дата обращения: 20.03.2023).
3. Канеман, Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман. – Москва : АСТ, 2014. – 763 с.
4. Канеман, Д. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски. – Харьков: Гуманитарный центр, 2005. – 632 с.
5. Кант, И. Соч.: в 6 т. / И. Кант. – Москва : Мысль, 1966. – Т. 6. – 743 с.
6. Леви-Строс, К. Тотемизм сегодня. Неприрученная мысль / К. Леви-Стросс. – Москва : Академический проект, 2008. – 520 с.
7. Леонтьев, А. Н. Деятельность. Сознание. Личность / А. Н. Леонтьев. – Москва : Политиздат, 1975. – 304 с.
8. Маркс, К. Тезисы о Фейербахе : в 4 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Москва : Государственное издательство политической литературы, 1955. – Т. 3. – 630 с.
9. Рубинштейн, С. Л. Основы общей психологии / С. Л. Рубинштейн. – Санкт-Петербург : Питер, 2002. – 720 с.
10. Сорокин, П. А. Человек и общество в условиях бедствий / П. А. Сорокин ; пер. В. В. Сапова. – Москва : Академический проект, 2022. – 399 с.
11. Фрейд, А. Психология Я и защитные механизмы / А. Фрейд. – Москва : Педагогика-Пресс, 1993. – 68 с.
12. Черников, М. В. Дискурс-внушение: принципы организации и логика функционирования / М. В. Черников, Д. О. Жучков, А. М. Жучкова // Современная коммуникативистика. – 2019. – № 2 (39). – С. 28–35.
13. Энциклопедия марксизм. – URL: <https://www.esperanto.mv.ru/wiki/%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D1%81%D0%B8%D0%B7%D0%BC/%D0%98%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%BB%D0%BB%D0%B8%D0%B3%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B8%D1%8F> (дата обращения: 20.03.2023).
14. Jermias, J. Cognitive dissonance and resistance to change: The influence of commitment confirmation and feedback on judgement usefulness of accounting systems / J. Jermias // Accounting, Organizations and Society. – 2001. – Vol. 26. – P. 141–160.

#### References

1. Avdeenko, E. V. *Obraz zhizni kak sotsialnyy fenomen* [Lifestyle as a social phenomenon]. Cand. philos. sci. diss. Voronezh: 2018, 133 p.
2. *Intellegentsiya* [Intellegentsia]. Available at: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Интеллигенция> (accessed: 20.03.2023).
3. Kaneman, D. *Dumay medlenno... reshay bystro* [Thinking, Fast and Slow]. Moscow : AST; 2014, 763 p.
4. Kaneman, D., Slovik, P., Tverski, A. *Prinyatie resheniy v neopredelennosti: Pravila i predubezhdeniya* [Judgment under uncertainty: Heuristics and biases]. Kharkiv: Gumanitarnyy tsentr; 2005, 632 p.
5. Kant, I. *Sochineniya: v 6 tomakh* [Essay: in 6 vol.]. Moscow: Mysl; 1996, vol. 6, 743 p.
6. Levi-Stros, K. *Totemizm segodnya. Nepriruchennaya mysl* [Totemism today. Untamed thought]. Moscow : Akademicheskii proekt; 2008, 520 p.
7. Leontev, A. N. *Deyatelnost. Soznanie. Lichnost* [Activity. Consciousness. Personality]. Moscow: Politizdat; 1975, 304 p.
8. Marx, K., Engels, F. *Tezisy o Feyerbakhe: v 4 tomakh* [Theses on Feuerbach: in 4 vol.]. Moscow: Gosudarstvennoe izdatelstvo politicheskoy literatury; 1955, vol. 3, 630 p.
9. Rubinshteyn, S. L. *Osnovy obshchey psikhologii* [Fundamentals of General Psychology]. St. Petersburg: Piter; 2002, 720 p.
10. Sorokin, P. A. *Chelovek i obshchestvo v usloviyakh bedstviy* [Individual and Society in Disaster]. Translat. by V. V. Sapov. Moscow: Akademicheskii proekt; 2022, 399 p.
11. Freud, A. *Psikhologiya ya i zashchitnye mekhanizmy* [Psychology of the Self and defense mechanisms]. Moscow: Pedagogika-Press; 1993, 68 p.
12. Chernikov, M. V., Zhuchkov, D. O., Zhuchkova, A. M. *Diskurs-vnushenie: printsipy organizatsii i logika funktsionirovaniya* [Discourse-suggestion: principles of organization and logic

of functioning]. *Sovremennaya kommunikativistika* [Modern communication studies]. 2019, no. 2(39), pp. 28–35.

13. *Entsiklopediya marksizma* [Encyclopedia of Marxism]. Available at: <https://www.esperanto.mv.ru/wiki/%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D1%81%D0%B8%D0%B7%D0%BC/%D0%98%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%BB%D0%BB%D0%B8%D0%B3%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B8%D1%8F> (accessed: 20.03.2023).

14. Jermias, J. Cognitive dissonance and resistance to change: The influence of commitment confirmation and feedback on judgement usefulness of accounting systems. *Accounting, Organizations and Society*. 2001, vol. 26, pp. 141–160.

***Информация об авторе***

*Авдеенко Е. В. – кандидат философских наук.*

***Information about the author***

*Avdeenko E. V. – Candidate of Philosophical Sciences.*

*Статья поступила в редакцию 02.09.2023; одобрена после рецензирования 19.09.2023; принята к публикации 30.09.2023.*

*The article was submitted 02.09.2023; approved after reviewing 19.09.2023; accepted for publication 30.09.2023.*