

Шунейко А. А., Авдеенко И. А.  
A.A.Shuneyko, I.A.Avdeenko

### ПРЕДПОСЫЛКИ РЕАЛИЗАЦИИ СЦЕНАРИЕВ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАТИВНЫХ СОБЫТИЙ

### PRECONDITIONS FOR INFORMATION/COMMUNICATIVE EVENT SCENARIO REALIZATION



**Шунейко Александр Альфредович** – доктор филологических наук, доцент, профессор кафедры лингвистики и межкультурной коммуникации Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета (Россия, Комсомольск-на-Амуре); 681013, г. Комсомольск-на-Амуре, пр. Ленина, 27; 8-4217-52-98-18. E-mail: [shuneyko@knastu.ru](mailto:shuneyko@knastu.ru).

**Mr. Alexander A. Shuneyko** – PhD in Philology, Associate Professor, Professor at the Department of Linguistics and Cross-Culture Communication, Komsomolsk-on-Amur State Technical University (Russia, Komsomolsk-on-Amur), 681013, Komsomolsk-on-Amur, 27, Lenin avenue, 8-4217-52-98-18. E-mail: [shuneyko@knastu.ru](mailto:shuneyko@knastu.ru)



**Авдеенко Иван Анатольевич** – кандидат филологических наук, доцент, доцент кафедры русского языка Амурского гуманитарно-педагогического государственного университета (Россия, Комсомольск-на-Амуре); 681013, г. Комсомольск-на-Амуре, ул. Кирова, 17. E-mail: [iavdeenko@mail.ru](mailto:iavdeenko@mail.ru).

**Mr. Ivan A. Avdeenko** – PhD in Philology, Associate Professor, Professor at the Department of Russian Language Studies, Amur Humanitarian and Educational State University (Russia, Komsomolsk-on-Amur), 681013, Komsomolsk-on-Amur, 17, Kirov street. E-mail: [iavdeenko@mail.ru](mailto:iavdeenko@mail.ru)

**Аннотация.** Предпосылками сценариев информационно-коммуникативных событий называется совокупность факторов, обуславливающих возникновение сценария непосредственно в коммуникативном пространстве. Эти факторы связаны с особенностями состояния инициатора сценария и коммуникативной среды, в которой он в данный момент функционирует. Все они носят личный и социальный характер.

**Summary.** Preconditions for information and communicative events scenario realization are a range of factors which stipulate the scenario's origin directly in the communicative space. These factors depend on the peculiarities of the state of the scenario initiator and the communicative medium in which he/she is acting at this moment. They all have personal and social nature.

**Ключевые слова:** сценарии информационно-коммуникативных событий, предпосылка, информационное пространство, коммуникативное пространство.

**Key-words:** information-communicative event scenario, precondition, information field, communicative space.

УДК 804.0:801.1

Среди характеристик сценариев информационно-коммуникативных событий [1, 2] особое место занимают их предпосылки. Предпосылками сценариев информационно-коммуникативных событий называется совокупность факторов, обуславливающих возникновение сценария непосредственно в коммуникативном пространстве. Эти факторы связаны с особенностями состояния инициатора сценария и коммуникативной среды, в которой он в данный момент функционирует. Все они носят личный и социальный характер. Предпо-

сылки реализации сценариев информационно-коммуникативных событий формируются в результате самоорганизации коммуникативного пространства при взаимодействии с информационной основой, возникающей в процессе самоорганизации информационного пространства. В своей совокупности предпосылки и информационная основа приводят к возникновению сценария.

Каждый из сценариев имеет уникальные и универсальные (характерные для нескольких сценариев) предпосылки. При этом универсальные предпосылки в каждом сценарии не тождественны, а выступают в наборе и вариантах, специфических для того или иного сценария. Для реализации любого сценария всегда имеется несколько предпосылок, поэтому при их описании целесообразно указать уникальные (свойственные лишь данному сценарию) и перечислить возможные универсальные (свойственные многим сценариям) предпосылки, наиболее характерные для данного сценария.

#### **Предпосылки реализации сценария допроса**

Уникальными предпосылками реализации сценария допроса являются недостаточность информации у инициатора и его предположение о наличии недостающих информационных элементов у собеседника, желание что-либо узнать, представление о том, что у собеседника эта информация есть.

Кроме того, в состав предпосылок этого сценария могут включаться: 1) ранее взятые обязательства (профессия говорящего, обещание собеседника, предшествующие поступки, например, человек работает врачом, поэтому задает всем вопросы о здоровье, обещал наступать – поэтому стучит); 2) стечение обстоятельств времени и места (сдача экзамена, прохождение билетного и таможенного контроля, оформление виз, кредитов); 3) запрос информации другим участником (например, проведение социологического опроса); 4) претендование участника коммуникации на что-либо (повышение / сохранение статуса в той или иной области, например, человек задает вопросы, на которые кроме него самого никто ответить не может и этим самоутверждается); 5) игра (интеллектуальная (викторина) или игра в загадочность, например «Что? Где? Когда?», конкурс «Допрос» в рамках «Смеха без правил»); 6) стремление установить отношения, познакомиться с кем-либо (например, «Как вас зовут?»); 7) желание показать свою власть или подчиненность (задавание вопросов, отвечая на которые собеседник демонстрирует свои уязвимость или доминирование); 8) стремление преодолеть преграду непосредственного восприятия (например, «Там кто-то есть?»); 9) восприятие поведения собеседника в качестве неадекватного (например, «Ты давно был у врача?»); 10) навязчивые состояния (ревность, паранойя, например, ревнивая жена постоянно спрашивает «Дорогой, где ты был?», стремление к допросным формам как таковым); 11) стремление изменить ход разговора (например, «Это единственная тема, на которую ты можешь говорить?»); 12) стремление преодолеть информационный вакуум (состояние скуки, потребности в общении, например, «Может быть поговорим?»); 13) стремление разобраться в чем-либо, сконцентрироваться на пространственно-временном плане событий (например, человек не помнит событий вчерашнего вечера и спрашивает о них у свидетелей); 14) стремление уточнить, выяснить, скорректировать свое положение в пространственном и временном отношении (задавание вопросов «Который час?», «Где я?» и др.); 15) ритуальные или ритуализованные действия (например, компоненты обряда посвящения в масоны, обряда венчания и др.); 16) поиски истины (например, в ситуации врач – больной); 17) основанное на знании или предположении предвосхищение желания другого реализовать нежелательный сценарий; 18) подготовка почвы для реализации другого сценария.

#### **Предпосылки реализации сценария отчета**

Уникальными предпосылками реализации сценария отчета являются наличие у инициатора информации и желания, потребности, возможности или необходимости вербализовать её и распространить в тех границах, которые в данный момент доступны говорящему (от частной беседы до СМИ мирового уровня).



Кроме того, в состав предпосылок этого сценария могут включаться: 1) ранее взятые частные или административные обязательства (профессия говорящего, обещание собеседнику, предшествующие поступки, ситуация подведения итогов, например, отчет по науке в конце учебного года); 2) творческие потребности в самореализации (например, написание мемуаров); 3) желание показать и утвердить свое место в иерархии (сообщение окружающим того, как нужно воспринимать говорящего и как к нему относиться; как правило, это отчет о действительных или мнимых победах или достижениях); 4) реализация и вымещение комплексов (например, перечисление своих титулов и званий при покупке унитаза); 5) стечение обстоятельств времени и места (например, озвучивание последней воли, оформление завещания, ненавязчивое, уместное, искреннее поздравление); 6) стремление установить отношения, познакомиться с кем-либо (например, брачное объявление в газете); 7) стремление преодолеть преграду непосредственного восприятия (например, пояснения к действиям, событиям, комментирование текстов и происшествий); 8) навязчивые состояния (ревность, паранойя, например, ревнивая жена рассказывает мужу, где он на самом деле, по её мнению, был в рабочее время); 9) стремление изменить ход разговора (например, чтобы не отвечать на вопросы, человек много говорит по своей инициативе); 10) стремление преодолеть информационный вакуум (состояние скуки, потребности в общении, например, разговор с самим собой); 11) ораторский зуд или гипертрофированное желание говорить (сплетничество, эмоциональное или интеллектуальное возбуждение); 12) стремление расширить пространственные или временные рамки существования (создание речевых «памятников», от высоких образцов до «Здесь был Вася»); 13) патологическое стукачество, стремление к отчетным формам как таковым; 14) ритуальные или ритуализованные действия (например, исповедь лукавого прихожанина лживому попу); 15) стремление создать стереотип восприятия (например, серия репортажей типа президент в самолете, президент на подводной лодке, президент в сельской школе, которая направлена на создание стереотипа близости власти к населению России, заинтересованности в жизни людей); 16) желание показать власть над другим человеком или ситуацией (например, знакомство, начинающееся с перечисления собственных титулов и должностей); 17) основанное на знании или предположении предвосхищение желания другого реализовать нежелательный сценарий; 18) подготовка почвы для реализации другого сценария.

### **Предпосылки реализации сценария миротворчества**

Уникальными предпосылками реализации сценария миротворчества являются наличие потенциального или актуального, реального или мнимого, внешнего или внутреннего конфликта, а также наличие у инициатора потребности или необходимости его нейтрализовать или устранить.

Кроме того, в состав предпосылок этого сценария могут включаться: 1) ранее взятые обязательства (профессия говорящего, обещание собеседнику, предшествующие поступки, например, человек работает конфликтологом, согласился нейтрализовать данный конфликт, потому что ранее у него это получалось); 2) стечение обстоятельств времени и места (непреднамеренное включение в конфликтную ситуацию, вынужденный контакт с конфликтующими сторонами при том, что продолжение конфликта препятствует намерениям говорящего, например, человек хочет уснуть, а ему мешают скандалящие соседи, или он застрял в лифте с двумя дерущимися); 3) претендование участника коммуникации на что-либо (повышение / сохранение статуса в той или иной области, например, в застольном споре человек пытается показать, что он главный среди собравшихся); 4) игра (человек выступает в роли рефери или судьи в неофициальном соревновании); 5) стремление установить отношения (познакомиться с кем-либо, например, человек наблюдает какой-либо конфликт, спрашивает, может ли он чем-то помочь, и тем самым знакомится); 6) желание показать свою власть (например, начальник говорит подчиненным, что он принял волевое решение, чтобы все не передрались); 7) стремление преодолеть преграду разногласий или субъективных восприятий (например, сын предлагает завести собаку, потому что она не царапается, дочь – кошку, по-

тому что она не кусается, отец тогда предлагает завести канарейку, потому что она не царапается и не кусается; человек решает всех примирить, чтобы его оставили в покое); 8) восприятие поведения собеседника в качестве неадекватного (например, человек предлагает собеседнику успокоиться, определиться и т.д.); 9) навязчивые состояния, ораторский зуд или гипертрофированное желание говорить (например, человек хочет говорить долго и переходит на решение конфликтов, проявляет стремление всех перемирить как таковое); 10) стремление изменить ход разговора (человек пытается перевести разговор из конфликтного в нейтральный); 11) стремление преодолеть информационный вакуум (человек решает сделать хоть что-нибудь, например, помирить кого-нибудь); 12) стремление рекрутировать себе собеседников в каком-либо деле или увеличить их число (например, чтобы люди выступили вместе, их нужно примирить); 13) стремление расширить пространственные или временные рамки существования (например, человек стремится войти в историю, как Молотов и Риббентроп); 14) ритуальные или ритуализованные действия (например, «Мирись, мирись, мирись и больше не дерись»); 15) стремление сохранить групповое, социальное, национальное единство (например, человек примиряет двух друзей из компании, чтобы вся компания не раскололась); 16) стремление сохранить стабильность в чем-либо (например, Илья Ильич Обломов, который любит стабильность и всех в рамках стабильности); 17) желание высказать третью, компромиссную точку зрения; 18) желание ощутить свою власть над ситуацией и другим человеком; 19) основанное на знании или предположении предвосхищение желания другого реализовать нежелательный сценарий; 20) подготовка почвы для реализации другого сценария.

#### **Предпосылки реализации сценария провокации**

Уникальной предпосылкой реализации сценария провокации является наличие у инициатора потребности (нравственной, идеологической, меркантильной и др.) в том, чтобы собеседник совершил нужное или ненужное говорящему или ему самому действие, реализуемое в поступке, который предполагает, что эта потребность будет полностью удовлетворена.

Кроме того, в состав предпосылок этого сценария могут включаться: 1) ранее взятые или навязанные обязательства (профессия человека, например, тамада), или данные обещания (например, человек, который обещал другому, что разбудит его в шесть, после чего, соответственно, будит, или другой человек – профессиональный стукач и провокатор); 2) стечение обстоятельств времени и места (например, покупатель в магазине просит продавца подать какой-либо товар); 3) устранение нежелательных факторов ситуации (например, чтобы сократить очередь, подошедший говорит, что за углом кто-то уронил кошелек); 4) претендование участника коммуникации на что-либо (повышение / сохранение статуса в той или иной области, сохранение контроля, например, человек провоцирует другого на необдуманное высказывание, чтобы самому выглядеть умнее); 5) игра (например, подталкивание к неверному ходу); 6) стремление установить отношения, познакомиться с кем-либо, то есть тем или иным способом (например, изобразив обморок) сконцентрировать внимание на себе; 7) желание показать свою власть или подчиненность (эта предпосылка напрямую реализуется в приказе и его предвосхищении подчиненным); 8) стремление преодолеть преграду непосредственного восприятия (например, говорящий провоцирует другого на поступок, выдающий его истинную сущность); 9) восприятие поведения собеседника в качестве неадекватного (выговор, замечание, поучение, высказывания типа «Без отца в школу не являйся», «Я ему говорю – как об стену горох», «Выпорю как сидорову козу», «Лишу сладкого», «В угол поставлю», «Я тебе покажу, где раки зимуют») или заслуживающего похвалы (поощрение, благодарность); 10) навязчивые состояния (например, патологический сплетник, пакостник, бретер, стремление к провокации как таковой); 11) стремление изменить ход разговора (например, говорящий отвлекает внимание собеседника); 12) стремление преодолеть информационный и событийный вакуум (например, человек разговаривает сам с собой, чтобы включиться в разговор с окружающими); 13) стремление разобраться в чем-либо, сконцентрироваться на пространственно-временном плане событий (например, говорящий активизирует



умственную деятельность собеседника словами «Пока не вспомнишь – не уйдешь», «Думай быстрее», «Я тебе в сотый раз повторяю: будь внимателен»); 14) стремление уточнить, выяснить, скорректировать свое положение в пространственном и временном отношении (например, удары ночью в стену, чтобы услышать фразу «Кто там бьется о стену в три часа ночи?»); 15) ритуальные или ритуализованные действия (например, поздравление, подарок, чествования, награды и др., инаугурационная речь президента); 16) стремление к объединению или разъединению людей и групп (например, создание образа общего врага объединяет людей), сводничество; 17) нежелание выполнять действие самостоятельно (например, «Вынеси мусор», «Помой посуду») или желание переложить часть своих забот на другого; 18) стремление к дестабилизации (например, человек вмешивается в естественное движение событий, чтобы изменить их итог самим фактом включения (например, окликнуть лунатика)); 19) стремление скрыть некомпетентность, незнание («А самому слабо?»); 20) желание ощутить свою власть на другом человеком; 21) стремление перенаправить активность человека в другое русло; 22) основанное на знании или предположении предвосхищение желания другого реализовать нежелательный сценарий; 23) подготовка почвы для реализации другого сценария.

### **Предпосылки реализации сценария самонавязывания**

Уникальными предпосылками реализации сценария самонавязывания являются наличие у инициатора дискомфорта от недостатка внимания (соответствующего или не соответствующего действительности представления, что внимания уделяется недостаточно) и потребности максимально увеличить внимание к себе со стороны конкретного человека, определенной или неопределенной группы.

Кроме того, в состав предпосылок этого сценария могут включаться: 1) ранее взятые обязательства (профессия говорящего, обещание собеседнику или третьему лицу, например, инициатор договаривается с третьим лицом, что полностью завладеет вниманием собеседника, внедряется спецслужбами как провокатор или зарабатывает легальным или нелегальным аферизмом, а также является квалифицированным врачом, адвокатом, преподавателем и т.д.); 2) стечение обстоятельств места и времени (существование человека в обществе требует включения человека в контакт, что осуществляется путем самонавязывания, например, для большинства людей поездка в поезде – условие неперемногого самонавязывания, так же как для многих – многодневный поход, стояние в очереди, отбывание срока в тюрьме и другие ситуации вынужденного контакта); 3) желание получить или закрепить свое место в социальной структуре (например, человек участвует в избирательной кампании, ищет единомышленников или работу); 4) игра (например, кто быстрее познакомится); 5) стремление установить отношения, познакомиться с кем-либо (например, «Дайте воды напиться, а то так есть хочется, что аж переночевать негде», «Не такой плохой я прям уж, выходи за меня замуж» (Горячие головы)); 6) желание показать свою власть или подчиненность (например, начальник каждое утро проводит бессмысленные планерки, на которых требует отчета о том, что сделано за ночь; подчиненный советуется по каждому делу с начальником); 7) стремление преодолеть преграду непосредственного восприятия или деформировать представление о себе (например, «Не смотрите, что я такой невзрачный. Зато я умею много говорить, я побывал во многих странах и меня за это нужно уважать и слушать мое мнение»); 8) восприятие поведения собеседника в качестве неадекватного (например, «Что ты всё газету читаешь, обрати внимание на меня или я пустое место?»); 9) навязчивые состояния (например, мания величия, которая в истории неоднократно обращалась в попытки навязать себя всему миру, или поведение бытового патологического прилипалы, стремление к самонавязыванию как таковому); 10) стремление изменить ход разговора (например, «Что ты только о себе говоришь? Поинтересуйся моими проблемами»); 11) стремление преодолеть информационный вакуум (состояние скуки, потребности в общении, например, люди, которые ничего не знают, говорят исключительно о себе); 12) стремление разобраться в чем-либо, сконцентрироваться на пространственно-временном плане событий (например, барышня обращается ко

всем за оценкой своего нового платья); 13) стремление уточнить, выяснить, скорректировать свое положение в пространственном и временном отношении (например, «Помогите мне, я не местный, как мне проехать к вокзалу, только не автобусом, а то меня укачивает» и др.); 14) крайнее себялюбие, сопряженное с заботой о ближнем, разговорчивостью, болтливостью (например, человек не может не озвучить свое мнение, поскольку считает себя мудрым наставником для всех); 15) стремление расширить пространственные или временные рамки существования (включение себя в контекст вечных категорий, великих людей и т.п.); 16) потребность избавиться от внутренних комплексов (человек, который ощущает себя ничтожным, тем более склонен привлекать к себе внимание); 17) желание активно существовать во внутреннем мире другого человека (например, брошенный супруг раздражает бросившего звонками, письмами и т.д.); 18) паразитизм, вампиризм на бытовом и социальном уровне (например, акции НБП направлены на то, чтобы оказаться на волне и в случае удачного стечения обстоятельств приписать заслуги себе); 19) избыток жизненной активности человека, направленный в социум (например, Андрей Макаревич – и поэт, и музыкант, и певец, и повар, и телеведущий, и путешественник, и актер, и шоумен); 20) желание застолбить пространство, объявить права собственности на что-либо (например, «Это принадлежит мне по природному праву»); 21) восприятие себя в качестве образца для подражания других людей; 22) стремление скрыть некомпетентность, отсутствие знаний в какой-либо области; 23) желание ощутить свою власть над другим человеком; 24) основанное на знании или предположении предвосхищение желания другого реализовать нежелательный сценарий; 25) подготовка почвы для реализации другого сценария.

#### **Предпосылки реализации сценария отпугивания**

Уникальными предпосылками реализации сценария отпугивания являются желание сделать невозможным двусторонний равноправный контакт с собеседником путем актуализации своих действительных или мнимых характеристик, которые со стороны собеседника делают продолжение такого контакта по тем или иным причинам существенно затруднительным; осознание того, что в рамках данной коммуникативной ситуации конкретный собеседник или группа собеседников являются для говорящего ненужными, необязательными или излишними в качестве активных деятелей, и что по этой причине их необходимо вытеснить за рамки данной коммуникативной ситуации или превратить в пассивных слушателей; иными словами осознание того, что коммуникативный контакт с лицом или лицами необходимо прекратить или перевести в пассивный план за счет того, чтобы тем или иным способом их напугать, а также создать труднопреодолимую преграду для общения; желание утвердить себя в рамках коммуникативной ситуации в качестве единственного активного деятеля, полностью контролирующего её ход вне зависимости от коммуникативных потребностей собеседника. Две главные предпосылки: устранить собеседника вообще или сделать пассивным – связаны со стремлением расчистить себе поле для коммуникативной деятельности.

Кроме того, в состав предпосылок этого сценария могут включаться: 1) ранее взятые обязательства (профессия говорящего, обещание собеседнику или третьему лицу, например, вышибала, телохранитель); 2) стечение обстоятельств места и времени (попадание в ситуацию, в которой продолжение контакта опасно, например, встреча с гопником в темном переулке); 3) желание получить или закрепить свое место в социальной структуре (например, в криминальных структурах кого больше боятся – тот и авторитетнее); 4) игра (например, в фильме «Как отделаться от парня за 10 дней» героиня ведет себя в рамках этого сценария исключительно по игровым соображениям); 5) стремление установить отношения (например, при желании установить контакт с кем-либо преступник терроризирует его родственника); 6) желание показать свою власть (например, начальник каждое утро демонстрирует агрессию в отношении подчиненных, чтобы препятствовать их инициативе, ср. образ Органчика из «Истории одного города» М.Е. Салтыкова-Щедрина); 7) стремление преодолеть преграду непосредственного восприятия или деформировать представление о себе (например, «Вы не думайте, что я такой добрый и беззащитный, я злой»; «Для нас любовь и истина, и пища, но



можем дать и по лицу за родную Катманду» (Крематорий)); 8) восприятие поведения собеседника в качестве неадекватного (типичный пример – поведение учителей и воспитателей: «Я тебя из класса выгоню, уши надеру, родителей вызову, двойку поставлю»); 9) навязчивые состояния (например, комплекс Бармалея, который казался себе слишком добрым для Бармалея, а также стремление к самоценному отпугиванию); 10) стремление изменить ход разговора (например, анекдот: Звери хвастаются друг перед другом. Медведь слушал-слушал и говорит: «А я! А у меня! А я вам всем морду набью»); 11) стремление преодолеть информационный вакуум, свой или собеседника (состояние скуки, потребности в общении, например, гопники, которые пугают людей от нечего делать, рассказывание страшилок); 12) крайнее себялюбие, связанное с крайней мизантропией (например, человек старается всех распугать и один остаться); 13) стремление расширить пространственные или временные рамки существования (например, слава Герострата); 14) потребность избавиться от внутренних комплексов (человек, который ощущает себя трусом, тем более склонен запугивать окружающих); 15) желание активно существовать во внутреннем мире другого человека или социума (например, злая, требовательная жена или администратор, проникающий в сознание своей злобой и т.д., ср. также фразу В. В. Путина, с которой он вошел в национальное сознание: «Мы будем бандитов мочить в сортирах»); 16) желание застолбить пространство, объявить права собственности на что-либо (например, воинственные крики спортсменов, тупой наезд); 17) стремление устранить излишнюю активность (например, «Программа Максимум» создает такой поток ужаса, что человек успокаивается в отношении своих проблем); 18) потребность установить режим молчания и безропотного подчинения (на этом строится армия, упоминания о каре за грехи в христианстве и любое тоталитарное государство); 19) ритуальные или ритуализованные действия (например, элементы масонского посвящения, связанные с испытаниями); 20) стремление скрыть незнание, неумение, некомпетентность («Еще слово на эту тему и ты в глаз получишь»); 21) желание ощутить свою власть над другим человеком; 22) основанное на знании или предположении предвосхищение желания другого реализовать нежелательный сценарий; 23) подготовка почвы для реализации другого сценария.

### **Предпосылки реализации сценария состязания**

Уникальными предпосылками реализации сценария состязания являются осознание инициатором того, что его статус в данной коммуникативной ситуации не соответствует его потребностям, желаниям, намерениям, устремлениям, нуждам для предполагаемого комфортного существования, реальному или мнимому положению дел и, в связи с этим, стремление повысить свой статус посредством соперничества, соревнования с другими участниками коммуникативной ситуации; понимание необходимости устранить помехи, обусловленные реальным или мнимым статусом инициатора, собеседников, а также связанными с этим статусом вещами.

Кроме того, в состав предпосылок этого сценария могут включаться: 1) ранее взятые обязательства (профессия говорящего, обещание собеседнику или третьему лицу, например, игра КВН, где команды обязаны спонсору, адвокат и прокурор во время судебного разбирательства); 2) стечение обстоятельств места и времени (невольное попадание в ситуацию спора, например, отстаивание своего места в очереди или права на покупку какой-либо вещи на распродаже); 3) желание получить или закрепить свое место в социальной структуре (например, выборы и связанное с ними участие в теледебатах); 4) игра (например, «Своя игра», «Что? Где? Когда?», «Смех без правил», где в отличие от КВНа у участников есть обязательства только перед собой); 5) стремление установить отношения, познакомиться с кем-либо (например, борьба за потенциального воображаемого или реального жениха); 6) желание показать свою власть или более высокую степень подчиненности другому лицу (например, бытовой спор, кто в доме хозяин, или состязание в подхалимстве, при котором доказывается более высокая степень подхалимства, чем у другого лица, либо ситуация «ты мне не начальник, мои начальники находятся выше»); 7) стремление преодолеть преграду непосредственного восприятия или деформировать представление о себе (например, «Что ж вы такие бед-

ные, если такие умные», «Я здесь главное, хотя и университетов не заканчивал»); 8) восприятие поведения собеседника в качестве неадекватного (например, насмешки над ограниченным, ущербным в коммуникативном отношении человеком); 9) навязчивые состояния (например, мания величия, ревность, сутяжничество, стремление к соревновательности как таковой – не ради победы, а ради участия); 10) стремление изменить ход разговора (например, состязание, кто кого перекричит в сваре); 11) стремление преодолеть информационный вакуум (состояние скуки, потребности в доминировании, например, спор от нечего делать или желание растоптать кого-либо, чтобы хоть чем-то заняться); 12) стремление разобраться в чем-либо, сконцентрироваться на пространственно-временном плане событий (например, спор о том, когда и где произошло событие); 13) стремление уточнить, выяснить, скорректировать свое положение в пространственном и временном отношении (например, спор двух главных персонажей в начале фильма «Кин-дза-дза» о том, в какой пустыне они находятся); 14) крайнее себялюбие, эгоцентризм (например, человек вступает в состязание потому, что всех считает ничтожествами); 15) стремление расширить пространственные или временные рамки существования (вступление в эпохальные споры, чтобы войти в историю); 16) потребность избавиться от внутренних комплексов (человек, который ощущает себя ничтожным, тем более склонен вызывать других на поединки); 17) желание активно существовать во внутреннем мире другого человека (например, жена спорит по любому поводу и тем постоянно актуализируется); 18) паразитизм, вампиризм на бытовом и социальном уровне (вся совокупность ситуаций, описанных в басне «Слон и Моська»: «Знать она сильна, коль лает на слона»); 19) избыток жизненной активности человека, направленный в социум (в терминологии Н. Гумилева, пассионарность, например, Петр I спорил со всей Россией и не только с ней); 20) желание застолбить пространство, объявить права собственности на что-либо (например, любое судебное разбирательство по имущественным спорам); 21) осознание себя арбитром, который устанавливает правила игры (например, манера поведения Сократа, который осознал свою миссию как родовспоможение в поиске истины); 22) стремление к истине, осознание собственной правоты (научный спор); 23) ритуальные или ритуализованные действия (например, защита квалификационных работ, споры различных сторон при канонизации святых); 24) стремление взять на себя ответственность («Только я решу все ваши проблемы»); 25) стремление оказать покровительство; 26) признание за собой способности играть руководящую роль; 27) желание ощутить свою власть над ситуацией и другим человеком; 28) основанное на знании или предположении предвосхищение желания другого реализовать нежелательный сценарий; 29) подготовка почвы для реализации другого сценария.

#### **Предпосылки реализации сценария подчинения**

Универсальными предпосылками реализации сценария подчинения являются осознание инициатором того, что его статус в данной коммуникативной ситуации не соответствует его потребностям, желаниям, намерениям, устремлениям, нуждам для предполагаемого комфортного существования, реальному или мнимому положению дел и, в связи с этим, стремление понизить свой статус посредством подчеркивания своего подчиненного положения по отношению с другими участниками коммуникативной ситуации, своей зависимости от них и того, что в актуальных для данной ситуации отношениях он уступает по значимости (хуже соображает, меньше знает, обладает меньшими правами и возможностями, не способен к самостоятельным действиям). Актуализация всех этих характеристик так или иначе должна показать зависимость инициатора от другого участника или участников ситуации. Предпосылкой реализации сценария является также понимание необходимости устранить помехи, обусловленные реальным или мнимым излишне высоким статусом инициатора, заниженным статусом собеседников, а также связанными с этим вещами.

Кроме того, в состав предпосылок этого сценария могут включаться: 1) ранее взятые обязательства (профессия говорящего (слуга), обещание собеседнику или третьему лицу (исполнение последней воли или строгого наказа: «Слушайся учителя» и т.п.; служба в армии (присягой солдат дает обязательство подчиняться); действия спортивного судьи, ссылающе-





гося на правила); 2) стечение обстоятельств места и времени (места заключения, сдача в плен, подчинение с целью самосохранения); 3) желание получить или закрепить свое место в социальной структуре (типичный шестерка, прислужник, Молчалин); 4) игра (поддавки); 5) стремление установить отношения, познакомиться с кем-либо (например, «Вы не объясните мне...»); 6) стремление преодолеть преграду непосредственного восприятия или деформировать представление о себе (например, «Да, что ты, не комплексуй. Я знаю гораздо меньше, чем ты»); 7) навязчивые состояния (комплексы, фобии, чрезмерная религиозность); 8) стремление изменить ход разговора (например, смена темы под предлогом того, что инициатор не разбирается в текущей схеме или «Что об этом спорить, я со всеми претензиями согласен»); 9) стремление преодолеть информационный вакуум (состояние скуки, желание послушать какой-либо разговор, лишая себя права голоса); 10) стремление разобраться в чем-либо, сконцентрироваться на пространственно-временном плане событий (например, в ситуации реального непонимания, незнания, хотя в этом случае реализуется и сценарий допроса или провокации: «Расскажите, пожалуйста, что происходило в то время...»); 11) стремление уточнить, выяснить, скорректировать свое положение в пространственном и временном отношении (с аналогичным обозначенному в предыдущем пункте соотношением с провокацией и допросом); 12) крайнее самоедство (например, «Я несовершеннолетний, девушки меня не любят, всё из рук валится»); 13) стремление влиться в пространственные или временные рамки существования (стать таким как все (конформизм)) или расширить их (стать самым преданным подчиненным того, кто точно войдет в историю); 14) потребность избавиться от внутренних комплексов (например, завышенной самооценки), хотя при этом прививаются другие комплексы; 15) желание активно существовать во внутреннем мире другого человека (например, делегирование ответственности за себя как несчастного, ущербного, убогого); 16) паразитизм, вампиризм на бытовом и социальном уровне (вся совокупность ситуаций типа «Жираф большой! Ему видней»); 17) недостаток жизненной активности человека («Не могу уже с этим бороться», «Пусть всё идет, как идет», «куда кривая выведет»); 18) желание застолбить пространство, объявить права собственности на что-либо (например, в качестве награды за собственную службу или как право убогого); 19) осознание другого арбитром, который устанавливает правила игры (например, «Ты начальник, тебе и решать»); 20) стремление к истине (признание своей неправоты и переход к другим действиям, соответствующим принятой позиции); 21) ритуальные или ритуализованные действия (например, армейские, тюремные, спортивные посвящения, хадж и т.п., этикетные формулы типа «Недостойный раб твой Ивашка челом бьет», сдача ключей от города); 22) стремление снять с себя ответственность («Да делайте, что хотите! Я умываю руки, подчиняясь вашей воле»); 23) стремление усыпить бдительность, быть незаметным, избегая тем самым наказания за инициативность и необходимости что-либо делать; 24) стремление получить защиту в лице покровителя; 25) тактическая уступка (гамбит), желание, проигрывая в части, выиграть в целом; 26) фактический проигрыш в состязании как сценарии; 27) искреннее признание руководящей роли за кем-либо; 28) стремление включиться в объединение людей (через подчинение групповым интересам); 29) стремление скрыть незнание, отсутствие умений, способностей («Я с вами полностью согласен»); 30) основанное на знании или предположении предвосхищение желания другого реализовать нежелательный сценарий; 31) подготовка почвы для реализации другого сценария.

### **Предпосылки реализации сценария создания**

Уникальными предпосылками реализации сценария создания являются ощущение инициатором того, что существующая картина мира не даёт впечатления полноты, неверна, включает в себя какие-то пробелы или ложные положения, и связанное с этим желание что-либо изменить, то есть внутренний дискомфорт, обусловленный не личностным существованием, а миропорядком.

Кроме того, в состав предпосылок этого сценария могут включаться: 1) наличие резонирующей с настроением инициатора группы; 2) обострение в окружающем мире факторов,

которые дестабилизируют, подчеркивают несовершенство устойчивых представлений; 3) стечение обстоятельств места и времени (невольное попадание в среду, способствующую дестабилизации инициатора); 4) желание показать свою независимость от мира, власть над ним; 5) стремление преодолеть преграду непосредственного восприятия (мир – это не то, чем кажется); 6) восприятие поведения коллектива в качестве неадекватного (например, люди строят свою жизнь или делают ложные умозаключения на основе ложных ценностей и постулатов); 7) навязчивые состояния (например, повышенная чувствительность, невроз, обостренные аналитические способности, видения); 8) стремление изменить ход исторического процесса («Куда мы катимся?»); 9) стремление преодолеть информационный вакуум (вследствие идеологических, эстетических и физических внешних ограничений); 10) стремление разобраться в чем-либо, сконцентрироваться на пространственно-временном плане событий (например, в чём смысл жизни; кто мы, откуда и куда идём); 11) стремление уточнить, выяснить, скорректировать свое положение в пространственном и временном отношении (например, для чего я здесь); 12) крайнее себялюбие, эгоцентризм («Я эталон. Все должны жить, как я»); 13) наличие в судьбе таких событий, которые могут свидетельствовать о её исключительности (например, таинственное происхождение, природные знамения и т.д.); 14) стремление расширить пространственные или временные рамки существования («Как нужно жить, чтобы жить вечно»); 15) потребность избавиться от внутренних комплексов («Я бедный и со мной не общаются... Так, может, в бедности истина»); 16) желание активно существовать во внутреннем мире другого человека («Следуя за мной, вы познаете истину»); 17) вампиризм на бытовом и социальном уровне (подпитываясь энергией других людей, человек стремится удерживать и наращивать количество жертв и последователей); 18) избыток жизненной активности человека, направленный в социум («У меня столько сил, что могу всё решить»); 19) стремление к истине (служение ей), осознание собственной правоты (научный спор); 20) ритуальные или ритуализованные действия, вызывающие явное отторжение (например, языческое жертвоприношение, которое наводит на мысль, что жертвовать нужно чем-то другим); 21) ощущение ответственности за судьбу мира; 22) признание собственной исключительности; 23) ощущение потенциальной возможности власти над ситуацией и другим человеком; 24) желание противодействовать грядущим следствиям из нынешнего положения вещей; 25) гипертрофированные коммуникативные способности; 26) высокая степень внутренней свободы, неподверженность стереотипам или их незнание; 27) экстраординарная способность к самоорганизации, концентрации, развитая наблюдательность; 28) незнание того, что делать нельзя, и того, что сделать невозможно (деятельность Кюри и алхимиков); 29) способность напрямую подключаться к информационному пространству; 30) результаты реализации других сценариев; 31) случай.

#### **Предпосылки реализации сценария уничтожения**

Уникальными предпосылками реализации сценария уничтожения являются ощущение инициатором того, что существующая картина мира неверна, избыточна, включает в себя лишние компоненты, ложные положения, и связанное с этим желание что-либо изменить, то есть внутренний дискомфорт, обусловленный не личностным существованием, а миропорядком; стремление удалить эти лишние компоненты, потребность уменьшить количество актуальных для картины мира идеальных или материальных объектов.

Кроме того, в состав предпосылок этого сценария могут включаться: 1) ранее взятые обязательства (например, человек обещал отцу, что будет бороться с несправедливостью), профессия (милиционер, начальник городской свалки, дворник); 2) наличие резонирующей с настроением инициатора группы; 3) обострение в окружающем мире факторов подчеркивают излишество представлений; 4) стечение обстоятельств места и времени (включение в среду, исповедующую аналогичные представления); 5) желание показать свою независимость от мира, власть над ним; 6) стремление преодолеть преграду непосредственного восприятия (мир на самом деле проще, вы легко обойдетесь без этого); 7) восприятие поведения коллектива в качестве неадекватного (например, «Вам это не нужно, а только мешает жить»); 8) на-



вязчивые состояния (фобии, при которых человек чего-либо боится и стремится устранить условия, в которых существует опасность); 9) стремление изменить ход исторического процесса («Пусть не будет такого государства, такой нации и т.п.»); 10) стремление преодолеть информационный вакуум («Если об этом сказать нечего, то зачем оно нужно?»); 11) стремление разобраться в чем-либо, сконцентрироваться на пространственно-временном плане событий («Без этого всё встанет на свои места»); 12) стремление уточнить, выяснить, скорректировать свое положение в пространственном и временном отношении («Если я вырублю этот лес, мне станет понятно, где я нахожусь»); 13) крайнее себялюбие, эгоцентризм («В мире ничего не нужно, кроме меня»); 14) наличие в судьбе таких событий, которые могут свидетельствовать о её исключительности (например, таинственное происхождение, природные знамения и т.д.); 15) стремление расширить пространственные или временные рамки существования («Я войду в историю, как человек, который уничтожил Берлинскую стену»); 16) потребность избавиться от внутренних комплексов («Я могу без этого жить»); 17) желание активно существовать во внутреннем мире другого человека (в том числе путем злонамеренного разрушения этого внутреннего мира или более значимых его компонентов); 18) вампиризм на бытовом и социальном уровне («Я вас этого лишу, и вы помучаетесь»); 19) избыток жизненной активности человека, направленный в социум («Делать нечего. Дайка я сломаю что-нибудь»); 20) стремление к истине (служение ей), осознание собственной правоты (научный спор); 21) ритуальные или ритуализованные действия, вызывающие явное отторжение (например, языческое жертвоприношение, которое наводит на мысль, что жертвовать вообще не надо); 22) ощущение ответственности за судьбу мира; 23) признание собственной исключительности; 24) ощущение потенциальной возможности власти над ситуацией и другим человеком; 25) желание противодействовать грядущим следствиям из нынешнего положения вещей; 26) гипертрофированные коммуникативные способности; 27) высокая степень внутренней свободы, неподверженность стереотипам или их незнание; 28) экстраординарная способность к самоорганизации, концентрации, развитая наблюдательность; 29) незнание того, что делать нельзя, и того, что сделать невозможно; 30) способность напрямую подключаться к информационному пространству; 31) результаты реализации других сценариев; 32) случай.

### **Предпосылки реализации сценария эксперимента**

Уникальными предпосылками реализации сценария эксперимента являются осознание инициатором того, что его знания о коммуникативных формах в данной коммуникативной ситуации или вне зависимости от нее не удовлетворяют его потребности, желания, намерения, устремления, нужды для предполагаемого комфортного существования, не вполне адекватны реальному или мнимому положению дел и, в связи с этим, стремление расширить эти знания, проверить истинность прежних знаний, заменить старые знания на новые, выявить неведомые аспекты бытования материала. Вся эта деятельность находится в сфере осознанных или неосознанных, планируемых или непланируемых метаязыковых процедур. Стремление к той или иной деформации имеющихся знаний подчинено познавательным устремлениям, замкнутым исключительно на коммуникативных формах и не выходящим за их пределы. Обращение к языковым формам в рамках этого сценария во многом обусловлено потребностью человека в постоянном совершенствовании языка как основной сферы существования, определяющей мировидение и осознание человеком действительности. Эти действия неизменно побуждают инициатора находиться в постоянном взаимодействии с диктатором языка, отказаться от внеязыковой реальности с необязательной перспективой возврата к ней через совокупность собственных языковых представлений. Таким образом, основная предпосылка этого сценария сводится к удовлетворению личного или группового интереса, затрагивающего коммуникативные формы.

Кроме того, в состав предпосылок этого сценария могут включаться: 1) ранее взятые обязательства (профессия говорящего (тренер кадрового агентства, профессиональный лингвист, лингвоэксперт, преподаватель любой дисциплины), обещание собеседнику или треть-

ему лицу (обещание соблюдать какие-либо речевые правила, покровительство, договор с издательством); 2) стечение обстоятельств места и времени (необходимость ситуативно или постоянно существовать в так или иначе чужеродной языковой среде другой культуры или субкультуры); 3) желание получить или закрепить свое место в социальной структуре (деятельность, связанная с квалификационными процедурами или требованиями статуса; привлечение внимания к собственной персоне, подчинение другого человека своей воле); 4) игра (буриме, снежный ком, 20 вопросов и др.); 5) стремление установить отношения, познакомиться с кем-либо (например, «Вы не знаете, где находится нофелет?»); 6) стремление преодолеть преграду непосредственного восприятия (переформулировки вопроса, направленные на повышение его доступности и общее понимание); 7) навязчивые состояния (комплексы, фобии, чрезмерная религиозность, синдром экспериментатора, графомания, навязчивое стремление быть оригинальным); 8) стремление изменить ход разговора (например, смена темы путем перехода к языковой игре: « – Пойдем вечером в кино? / – А ты знаешь рифму к слову «пойдем»?»); 9) стремление преодолеть информационный вакуум (состояние скуки, желание чем-нибудь занять свое сознание, например, рифмоплетство); 10) стремление разобрататься в чем-либо, сконцентрироваться на пространственно-временном плане событий (установление времени языковых изменений, ареала распространения языкового явления) или его языковой проекции (как то или иное событие назвать, в какие смысловые категории поместить); 11) стремление уточнить, выяснить, скорректировать свое положение в пространственном и временном отношении (например, задавая вопросы на разных языках, если не известно, как оказался в чужой стране); 12) крайнее самоедство или себялюбие (например, «А правильно ли я говорю?», «А что, если бы все говорили так же правильно, как и я?»); 13) стремление влиться в пространственные или временные рамки существования (знакомство с новым языком, речевой конформизм) или расширить их (сказать так, чтобы войти в историю, как Северянин вошел в словарь со словом «бездарь»); 14) потребность избавиться от внутренних комплексов (например, заниженной самооценки); 15) желание активно существовать во внутреннем мире другого человека (заставляя его задумываться над нетривиально сказанным); 16) паразитизм на бытовом и социальном уровне (собственная интерпретация и включение в свою деятельность словесных монстров типа «бизнес-инкубатор», «инновационный человек»; сознательное перевираание текста с целью самоутвердиться, становясь выше автора); 17) избыток или недостаток жизненной активности человека (незапланированные выступления на митингах со стремлением зажечь толпу идиотскими идеями; смешные и глупые попытки выдать продукт своего речетворчества за деятельность); 18) желание застолбить пространство, объявить права собственности на что-либо (приоритет авторства, связанный с первой номинацией чего-либо, например, новой науки, новой элементарной частицы); 19) осознание арбитром, который устанавливает правила игры, себя (например, «Не я ли своему слову хозяин? Говорю, как считаю нужным, не считаясь с мнением окружающих») или другого (подстройка под его речь с целью узнать, получится ли говорить так же); 20) стремление к истине (решение высоких задач чистой науки, попытка выяснить, какая манера речи более органична, а какая чужда); 21) ритуальные или ритуализованные действия (например, гадание, камлание шамана); 22) стремление снять с себя ответственность (проявить неадекватность в речи); 23) стремление усыпить бдительность, быть незаметным (забалтывание, подстройка к речи окружающих); 24) переосмысление стереотипных установок (например, садистские стишки, пародия); 25) восприятие поведения собеседника в качестве неадекватного (например, согласие следовать неадекватному плану, чтобы выявить несостоятельность руководителя); 26) стремление к творческой самореализации (языкотворчество (в том числе создание шифров), художественное творчество вообще); 27) стремление заключить речевые проявления в определенные рамки, сделать свою и / или чужую речь лучше в том или ином отношении (нормализаторская деятельность, строительство литературных языков и языковая политика); 28) стремление скрыть незнание, заполняя паузы импровизированным текстом; 29) стремление ощутить свою власть над коммуникативными формами («Что хочу, то и де-



лаю: хочу – слова наоборот произношу, хочу – пишу со всеми возможными ошибками»); 30) основанное на знании или предположении предвосхищение желания другого реализовать нежелательный сценарий; 31) подготовка почвы для реализации другого сценария.

### **Предпосылки реализации сценария мимикрии**

Уникальными предпосылками реализации сценария мимикрии являются осознание инициатором того, что прямая реализация его цели не приведет к необходимому эффекту, а следовательно, её нужно скрыть за коммуникативной формой, связанной с достижением какой-либо другой цели; понимание того, что действие в лоб, напрямую, поведение в строгом соответствии с коммуникативными стереотипами, ожиданиями собеседника не удовлетворяет его потребностей, желаний, намерений, устремлений, нужд для предполагаемого комфортного существования. Вся эта деятельность находится в сфере осознанных или неосознанных, планируемых или непланируемых процедур подстановки и замены коммуникативных форм (например, реализация одного сценария под маской другого: допросить провоцируя, подчиниться самонавязываясь, отпугнуть экспериментируя и т.д., при этом следует подчеркнуть, что любой сценарий может быть реализован под маской другого). Стремление к той или иной замене коммуникативных форм подчинено желанию обмануть, создать иллюзию использования этих форм в их прямых значениях. Обращение к языковым формам в рамках этого сценария во многом обусловлено потребностью человека адаптироваться к изменяющимся условиям, лгать, скрытничать, создавать о себе ложное впечатление, действовать из-под маски, скрывать свое истинное лицо и действительные цели, замещать правду правдоподобием.

Кроме того, в состав предпосылок этого сценария могут включаться: 1) ранее взятые обязательства (профессия говорящего (актер, пародист, аферист, страховой агент, коммивояжер, шпион), обещание собеседнику или третьему лицу (например, переодевание родителей в Деда Мороза и Снегурочку); 2) стечение обстоятельств места и времени (например, неподготовившийся к экзамену студент делает вид, что всё знает); 3) желание получить или закрепить свое место в социальной структуре (например, оборотни в погонах); 4) игра («обмани меня»); 5) стремление установить отношения, познакомиться с кем-либо (например, стерва может прикинуться непосредственной, милой, пушистой); 6) стремление создать или преодолеть преграду непосредственного восприятия (смена имиджа, направленная на то, чтобы быть понятым или непонятым, например, стать временно злым, чтобы собеседник понял доброту в остальных случаях); 7) навязчивые состояния (комплексы); 8) стремление изменить ход разговора (например, притвориться уснувшим, непонимающим, сосредоточенным на другой проблеме); 9) стремление преодолеть информационный вакуум (например, разыгрывать самому сценки с участием разных персонажей); 10) стремление разобраться в чем-либо, сконцентрироваться на пространственно-временном плане событий (поместить себя в воображаемые условия, представить себя кем-либо, например, Наполеоном); 11) стремление уточнить, выяснить, скорректировать свое положение в пространственном и временном отношении (например, при похищении можно разыгрывать из себя подслеповатого и глуховатого, чтобы похитители проговорились о месте содержания); 12) крайнее самоедство или себялюбие (например, возлюбить себя так, что наряжаться царем); 13) стремление влиться в пространственные или временные рамки существования (притвориться таким как все) или расширить их (например, выдавая себя за другое известное лицо, выступать в качестве исторического самозванца); 14) потребность избавиться от внутренних комплексов (например, стараться казаться развязным, чтобы избавиться от излишней робости); 15) желание активно существовать во внутреннем мире другого человека (показывать безразличие к человеку, чтобы он старался привлечь к себе внимание, либо показывать наиболее приятную этому человеку манеру поведения); 16) паразитизм на бытовом и социальном уровне (аферисты и нищие); 17) избыток или недостаток жизненной активности человека (самоценная ложь); 18) желание застолбить пространство, объявить права собственности на что-либо (например, притвориться иностранцем, чтобы получить столик в ресторане);

19) осознание арбитром, который устанавливает правила игры, себя (например, использование речевых масок арбитров) или другого (подстройка под его речь с целью показаться подражателем); 20) стремление к истине (попытка выяснить, какая роль более органична, а какая чужда); 21) ритуальные или ритуализованные действия (например, маскарад, переодевание в Деда Мороза); 22) стремление снять с себя ответственность (сымитировать неадекватность поведения); 23) стремление усыпить бдительность, быть незаметным (слиться с коммуникативным фоном и не выделяться на нем – приспособленчество); 24) восприятие поведения собеседника в качестве неадекватного (например, казаться еще более неадекватным, разыграть роль врача-психиатра); 25) стремление к имитации творческой самореализации (неистребимое актерство, писание на потребу дня в соответствии с идеологией, с которой не согласен); 26) стремление заключить речевые проявления в определенные рамки, сделать свою и/или чужую речь лучше в том или ином отношении (подражание классическим образцам, демократическим ориентирам и абсолютным либеральным ценностям); 27) стремление скрыть незнание (симулировать рассуждение на эту тему или замещающие рассуждение формы); 28) стремление к смене социальных ролей («Я могу быть таким, таким, таким и таким»); 29) стремление к включению в общество или группу (подстраиваясь под тип поведения); 30) коммуникативное заражение (подражание более сильным коммуникативным образцам, в том числе – мимикрическим); 31) основанное на знании или предположении предвосхищение желания другого реализовать нежелательный сценарий; 32) подготовка почвы для реализации другого сценария.

Уникальные предпосылки дифференцируют сценарии информационно-коммуникативных событий, а универсальные – объединяют их. Взаимодействие уникальных и универсальных предпосылок в том или ином сочетании задает динамику развития информационно-коммуникативных событий, коммуникативного пространства, коммуникативных способностей человека, является одним из факторов самоорганизации и обеспечивает многообразие коммуникативных форм, где тождественное известному часто оказывается новым. Знание человеком предпосылок реализации сценариев повышает меру его адекватности в коммуникативном поведении.

## **ЛИТЕРАТУРА**

1. Шунейко, А. А. Сценарии информационно-коммуникативных событий (общее определение) / А. А. Шунейко, И. А. Авдеенко // Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета. Науки о человеке, обществе и культуре. – 2010. – № 1-2(1). – С. 58-64.
2. Шунейко, А. А. Целевые установки сценариев информационно-коммуникативных событий / А. А. Шунейко, И. А. Авдеенко // Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета. Науки о человеке, обществе и культуре. – 2010. – № 2-2(2). – С. 86-98.

**Уважаемые читатели, в прошлом номере произошла досадная ошибка: при наборе было пропущено окончание статьи Шунейко А. А. Целевые установки сценариев информационно-коммуникативных событий / А. А. Шунейко, И. А. Авдеенко // Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета. Науки о человеке, обществе и культуре. – № 2-2(2). – С. 86-98. Публикуем его здесь:**

### **Целевые установки сценария мимикрии**

Цель реализации данного сценария – проверить коммуникативные формы на проницаемость, скрыть настоящую целевую установку, ради которой реализуется коммуникативный контакт, обратить форму в инструмент достижения тайной цели, спрятанной за внешне несоответствующими ей коммуникативными единицами. Такой характер использования коммуникативных единиц может продуцироваться за счет того, что инициатор переводит



свои истинные желания в подтекст, делает их неочевидными, прячет, никак внешне не проявляет, маскирует, использует одни коммуникативные единицы вместо других, надевает на себя маску, не соответствующую действительной задаче, декларирует не те установки, которые преследует на самом деле, заменяет действительность мнимостью. Например, допрос можно реализовать в форме провокации (подтолкнуть собеседника к тому, что он сам выложит всю информацию), миротворчество можно реализовать в форме отчета (рассказывать о чем-либо постороннем, пока все не успокоится), отпугивание – в форме самонавязывания (перегрузить собеседника информацией, которая оттолкнет его) и т.д. Эти действия инициатор может пытаться производить практически в любой сфере. В частности – в сфере бытовой или государственной дезинформации (Я в этом ничего не понимаю, поэтому буду задавать умные вопросы. Я ничего не могу, поэтому буду много говорить), терапии (Расскажите мне и сами все поймете), в создании мифов и стереотипов (Думайте, что это правда), в рекламе (Это не реклама), в квазинауке (Это настоящая наука), СМИ (Мы настоящие свободные СМИ, нам никто не диктует, мы никого не обманываем, ничего не говорим за деньги), аферизма (Это подарок, доставку которого нужно оплатить. Вложи рубль – получишь десять).

Все эти устремления сводятся к формуле «Я могу всех обмануть», то есть инициатора волнует категория использования коммуникативных форм, подлинная целевая установка которых известна только ему. Он принимает на себя роль питона, прикидывающегося веточкой, чтобы поймать кролика. При этом его может интересовать или не интересовать реальная польза от такого поведения. Главное – спрятать его истинную цель, создать иллюзию того, что коммуникативные единицы используются по прямому назначению.

Такая подмена требует использования различных форм маскировки, камуфляжа, прикрытия и в зависимости от конкретных целей, условий, отпущенного времени и характера собеседника способов их оптимизации, но наиболее часто – смены одной нормы на другую, дезинформации, ролевой игры, актерских навыков, манипуляции коммуникативными стереотипами, быстрого переключения, мгновенной реакции, способности быть иным, знания всего многообразия форм и их функций, усыпления и переключения внимания собеседника.

Принятие собеседником маскировочных коммуникативных единиц инициатора за чистую монету, успешная реализация обмана является показателем завершения сценария.

Любой сценарий – это всегда игра с реальностью, попытка заменить одну реальность другой, причем замещение может иметь прагматические цели со стороны инициатора или не иметь таковых. В первом случае желание инициатора совпадает с целевыми установками сценария, а во втором – не совпадает или противоречит. В последнем случае инициатор всё равно втягивается в сценарий, хочет он того или нет. В этом смысле осознанный контроль целевых установок сценария позволяет ему быть адекватным ситуации, экономить силы и нервы, не обращая внимания на иллюзии и фантомы. Впрочем, в подавляющем большинстве случаев инициатор действует автоматически, неосознанно. В любом случае, механизмы, запускающие сценарии, гораздо сильнее воли человека.

Замещение реальностей в ходе сценария может реализоваться в жизнеподобных или в нежизнеподобных формах (карнавал, мифотворчество, небылица). Подмена реальностей может быть опасна тем, что для участника сценария велика вероятность заблудиться, запутаться в реальностях и потерять актуальную для данного момента действительность. И в то же время она способна открывать новые горизонты восприятия сущего.

## ЛИТЕРАТУРА

1 Шунейко, А. А. Сценарии информационно-коммуникативных событий (общее определение) / А. А. Шунейко, И. А. Авдеенко // Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета. Науки о человеке, обществе и культуре. – 2010. – № 1-2(1). – С. 58-64.