

относясь к людям, как к вещам; ложь, цинизм [Шостром, с. 8, 10, 31, 34]; 3) психическое воздействие, которое производится тайно, а следовательно, в ущерб лицам, на которых оно направлено [Franke, S. 4]; 4) целенаправленное управление [Schischkoff, S. 39]; 5) духовное управление, осуществляемое в результате принуждения воздействием иррациональных и эмоциональных средств [Elvein, S. 319]; 6) средство порабощения человека [Freire, p. 144]; 7) побуждение поведения посредством обмена или игрой на предполагаемых слабостях другого [Rudinow, p. 340]; 8) использование тонких, едва уловимых или физически агрессивных способов, таких как обман, подкуп или запугивание; 9) скрытое применение власти (силы) вразрез с предполагаемой волей другого, хорошо организованный обман [Goodin, p. 21]; 10) мастерское управление или использование [Robinson, p. 276]; 11) такое структурирование мира (инициатором), которое позволяет ему выигрывать [Riker, p. 156]; 12) обманное косвенное воздействие в интересах манипулятора [Yokoуama, p. 133 – 151]; 13) ложные отвлекающие маневры, с помощью которых инициатор добивается того, что адресат, сам того не осознавая, изменяет свои цели [Wilson et al., p. 285].

Следует также отметить некоторые замечания по поводу признаков манипуляции. Так, скрытый характер манипуляции считают ее важнейшим признаком многие авторы, например К.Ф. Седов (2003), Е.Л. Доценко (1997) и др. Манипулятивное воздействие только в том случае может считаться осуществленным, когда у адресата создано ощущение добровольного принятия чужих мнений, заинтересованности, актуальности воспринятых мнений, их истинности и удовлетворенности ими.

И.В. Беляева отмечает еще одно важное свойство манипуляции, а именно: неуважительное отношение к адресату (адресатам) как к объекту особого рода, орудию для достижения своих целей. В манипулятивном общении партнер по взаимодействию рассматривается манипулятором не как личность, обладающая самоценностью, а только как средство, с помощью которого достигаются определенные цели. По определению Э. Шострома, с высоты собственного «Я» манипулятора Другой превращается в «ОНО», низводится до уровня вещи (см.: [Беляева]).

Таким образом, для объяснения феномена манипуляции необходимо учитывать не только конкретные обстоятельства протекания общения, но и когнитивное состояние адресанта и адресата. Одним из ключевых параметров манипулятивного высказывания (текста) является особая интенциональность, и, следовательно, для распознавания манипуляции необходим анализ интенциональных компонентов, таких, как цель, намерение, причина, мотив. Очевидно, что в случае с манипуляцией речь идет, несомненно, лишь об односторонней интенции, о присвоении манипулятором права решать за адресата, что ему должно делать, о стремлении повлиять на его цели.

Следует отметить, что, несмотря на активное использование термина «манипуляция» в лингвистических и риторических трудах, отсутствует единое мнение по поводу его содержания и степени пейоративности, которая так часто сближает манипуляцию с обманом и ложью. Осуществляя манипуляцию, лицо постоянно стремится к тому, чтобы индивидуум, являющийся объектом воздействия, сам считал бы тот или иной внушаемый ему поступок единственно правильным для себя. Для достижения этой цели пропагандист-манипулятор прибегает не к средствам принуждения, а к средствам убеждения, основанного на предумышленном обмане или внушении [Бессонов, с. 714 – 715].

Понятие опосредованной пейоративности раскрывается в формулировке К. Бредемайера: «Черная риторика – это манипулирование всеми необходимыми риторическими, диалектическими, эристическими, рабулистическими приемами для того, чтобы направлять беседу в желательное русло и подводить оппонента или публику к желательному для нас заключению и результату» [Бредемайер, с. 119].

Таким образом, лишь некоторые авторы (например, Е.Н. Рядчикова, А.А. Халанская и др.) отмечают, что понятию «манипуляция» присуще отрицательное прагматическое значение.

Если соотнести манипулятивное общение с известными постулатами Г.П. Грайса (1985), то манипуляция представляет собой нарушение максимы качества информации (сообщай только то, что считаешь истинным и для чего у тебя есть достаточные подтверждения) и максимы способа (высказывание должно быть ясным, недвусмысленным и последовательным).

Следует отметить, что в сходном значении с термином «манипуляция» используется выражение «языковая демагогия». Так, Т.М. Николаева указывает на такую особенность лингвистики, связанную со способностью языка манипулировать, «гримировать» свои функции, выдавать одно за другое, внушать, воздействовать, лжесвидетельствовать [Николаева, с. 154 – 156].

Понятия языковой демагогии и манипуляции также сближаются в работе Г.А. Копниной, в которой демагогия рассматривается как разновидность манипуляции [Копнина, с. 254].

Таким образом, мы полагаем, что *манипуляция* представляет собой вид скрытого воздействия на адресата, специфический способ управления им, характеризующийся неблагоприятностью действий и намерений манипулятора (инициатора влияния), противоречащих воле адресата и приносящих ему вред (ущерб). Основными признаками *манипуляции*, на наш взгляд, следует считать: 1) оказание духовного, психологического воздействия в отсутствие физического насилия (в этом случае мишенями воздействия являются психические структуры человеческой личности), т.е. использование (психологической) силы, игра на слабостях; 2) направленность действий манипулятора таким образом, чтобы его конечная цель и факт самого воздействия оказались незамеченными объектом манипуляции, у которого при этом обя-

зательно сохранится иллюзия самостоятельности принятия решений и осуществления действий, т.е. скрытый характер воздействия (как факта воздействия, так и его направленность); 3) воздействие, требующее определенных знаний и значительного мастерства; 4) отношение к объектам манипуляции не как к личностям, а как к объектам – вещам, т.е. отношение манипулятора к другому как средству достижения собственных целей; 5) стремление получить односторонний выигрыш; 6) побуждение, мотивационное привнесение; 7) мастерство и сноровку в осуществлении манипулятивных действий.

К.Ф. Седов противопоставляет конфликтной манипуляции продуктивную манипуляцию, которую считает неизбежной в повседневной коммуникации: «цель продуктивной манипуляции – расположить к себе коммуникативного партнера, используя его слабости, но не вызывая у него синдрома фрустрации» [Седов, с. 23 – 24].

По мнению И.А. Стернина, «современный человек должен обладать всеми навыками, поскольку в различных коммуникативных ситуациях, в различных аудиториях, при общении с различными типами собеседников появляется необходимость как в речевом воздействии, так и в манипуляции (например, необходимость манипуляции в отношении детей, эмоционально возбужденных людей, пьяных, истериков, конфликтных личностей и др.). Автор полагает, что манипулятивное воздействие как тип речевого воздействия не является ругательным словом или морально осуждаемым способом воздействия на людей [Стернин, с. 46].

Однако мы отстаиваем другую точку зрения, согласно которой роль отрицательной прагматики термина *манипуляция* и ее негативного характера достаточно велика в реализации самого явления. Кроме того, мы полагаем возможным различать *продуктивную* и *непродуктивную манипуляцию*, основываясь на том принципе, что говорить о *продуктивной манипуляции* можно только в случае мотивационного завершения намерения манипулятора, т.е. обязательного достижения и реализации его манипулятивной интенции в адрес реципиента, при выполнении определенных действий манипулируемым или его нахождении в определенном состоянии. Соответственно, *непродуктивная манипуляция*, на наш взгляд, характеризуется реализацией действий скрытого характера манипулятором, но не приведших к выполнению действий со стороны последнего манипулируемого или его нахождению в определенном состоянии, первоначально ожидаемых манипулятором.

Итак, *манипулятором*, т.е. инициатором (управляющим субъектом, отправителем воздействия), управляющим скрытым воздействием против воли реципиента, которое приносит инициатору односторонние преимущества, признается всякий, кто обращается с какой-либо просьбой, выполнение которой неприятно, тягостно, отнимает много времени, отвлекает от своих дел и т.д. *Жертвой манипуляции* (ма-

нипулируемый, управляемый объект, объект воздействия) называется адресат воздействия, реципиент скрытого управления.

Следует отметить, что непосредственно самому действию манипуляции предшествуют несколько этапов: 1) *сбор информации*, производимый с целью обнаружения мишеней и приманок воздействия, в качестве которых могут быть использованы слабости, присущие каждому человеку; 2) *обнаружение мишеней воздействия и приманок*, т.е. тех особенностей личности, ее слабостей, потребностей и желаний, на которые воздействует инициатор, и в результате этого объект принимает нужное инициатору решение; адресуясь к мишеням, субъект делает их доминирующими в создании объекта настолько, что подавляется критическая реакция, блокируется рассудительность; 3) *аттракция*, цель которой заключается в расположении, привлечении и удержании внимания адресата. Затем происходит само *скрытое понуждение к действию*, осуществляемое различными способами, например, посредством использования подходящих транзакций, препарирования передаваемой адресату информации, приемов убеждения, психологических уловок и риторических приемов и др. (см.: [Шейнов]).

Мы полагаем правомерным все вышесказанное соотносить с понятием *речевой манипуляции*, поскольку человеческая речь по своей природе обладает действенной силой.

Приемы языкового (речевого) манипулирования частично рассматриваются в науке, которая получила название НЛП (нейролингвистическое программирование). Данное научное направление занимается проблемой влияния, которое оказывает язык на программирование психических процессов и других функций нервной системы [Дитлс, с. 25].

Л.Ю. Иванов отмечает, что представители НЛП полагают, что посредством словесных психотерапевтических воздействий можно влиять на глубинную структуру и преобразовывать ее в желаемом направлении [Иванов, с. 339].

В лингвистической литературе *языковую (речевую) манипуляцию рассматривают* как: 1) специфическое речевое поведение в процессе общения, направленное на побуждение собеседника совершить невыгодное для него (но выгодное для побуждающего лица) действие. Отличительной чертой этого способа побуждения является его скрытый характер, поскольку и цель, и процесс побуждения намеренно скрываются от адресата [Денисюк, с. 66]; 2) сознательное незаметное или малозаметное воздействие с помощью речи на сознание реципиента с целью добиться желаемого изменения в его когнитивной и поведенческой сферах [Иванов, с. 33]; 3) вид языкового воздействия, используемый для скрытого внедрения в психику адресата целей, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент [Быкова, с. 99]; 4) скрытое или неявно выраженное воздействие посредством языка на мнение и поведение адресата, попытку склонить адресата к своей точке зрения, стремление

извлечь выгоду для себя, маскируя при этом свои подлинные намерения [Нефедова, с. 64].

По мнению О.Н. Быковой, в основе языковой манипуляции лежат такие психологические и психолингвистические механизмы, которые вынуждают адресата некритично воспринимать речевое сообщение, способствуют возникновению в его сознании определенных иллюзий и заблуждений, провоцируют его на совершение выгодных для манипулятора поступков. Принципиальной и существенной отличительной чертой языковой манипуляции является сокрытие манипулятором истинной цели языкового воздействия на адресата; замена убеждения внушением [Быкова, с. 99].

Таким образом, мы понимаем *речевую (языковую) манипуляцию* как разновидность манипулятивного воздействия, т.е. скрытого воздействия на адресата, специфического способа управления им, мотивированного неблагоприятностью действий и намерений манипулятора (инициатора влияния), наполненных отрицательным прагматическим значением и, вопреки воле адресата, приносящих ему вред (ущерб). Речевая манипуляция реализуется посредством использования определенных языковых средств (лексических и синтаксических) с целью оказания скрытого влияния на когнитивную и поведенческую деятельность адресата.

Литература

Беляева И.В. Феномен речевой манипуляции: лингвоюридические аспекты : монография. Ростов н/Д., 2008. 244с.

Бессонов Б. Пропаганда и манипуляция // Реклама: внушение и манипуляция. Медиа-ориентированный подход: учеб. пособ. для факультетов психологии, экономики и журналистики / ред.-сост. Д.Я. Райгородский. Самара, 2001. С. 703 – 726.

Бредемайер К. Черная риторика: Власть и магия слова. М., 2005. 224 с.

Быкова О.Н. Опыт классификации приемов речевого манипулирования в текстах СМИ // Речевое общение: Вестн. Рос. риторической ассоциации / под ред А.П. Сковородникова. Вып.1(9). Красноярск, 1999. С. 42 – 53.

Грайс Г.П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 16 : Лингвистическая практика. М., 1985. С. 217 – 237.

Денисюк Е.В. Феномен манипуляции: речедеятельностная интерпретация // Культурно-речевая ситуация в современной России: вопросы теории и образовательных технологий: тез. докл. и сообщ. Всерос. науч.-метод. конф.; Екатеринбург, 19 – 21 марта 2000 г. / под ред. И.Т. Вепревой. Екатеринбург, 2000. С. 66 – 68.

Дитлс Р. Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП. СПб., 2000.

Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М., 1997.

Иванов Л.Ю. Текст научной дискуссии: дейксис и оценка. М., 2003.

Кара-Мурза С.Г. Манипулирование сознанием. М., 2000.

Копнина Г.А. Манипулятивные речевые тактики и приемы: к проблеме разграничения понятий // Русский язык: Теория. История. Риторика. Мето-

дика: материалы X филол. чтений им. проф. Р.Т. Гриб (1928–1995) / под ред. Б.Я. Шарифуллина. Красноярск, 2003. Вып. 5. С. 178 – 182.

Нефедова Л.А. Лексические средства манипулятивного воздействия в повседневном общении (на материале современного немецкого языка): дис... канд. филол. наук. М., 1997.

Николаева Т.М. Лингвистическая демагогия // Прагматика и проблемы интенциональности. М., 1988. С. 154 – 165.

Паршин П.Б. Речевое воздействие: основные сферы и разновидности // Рекламный текст. Семиотика и лингвистика. М., 2000. С. 55 – 75.

Рюмина Л.И. Психология манипулирования людьми. Ростов н/Д., 2004.

Сагатовский В.Н. Социальное проектирование (к основам теории) // Прикладная этика и управление нравственным воспитанием. Томск, 1980. С. 83 – 89.

Седов К.Ф. О манипуляции и актуализации в речевом воздействии // Проблемы речевой коммуникации. Саратов, 2003. Вып. 2. С. 23 – 24.

Стернин И.А. Введение в речевое воздействие. Воронеж, 2002.

Шейнов В.П. Психологическое влияние. Минск, 2006.

Шиллер Г. Манипуляторы сознанием. М., 1980.

Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. Минск, 1992.

Beniger J.R. Personalization of Mass Media and the Growth of Pseudo-Community // Communication research. Beverly Hills; L., 1987. Vol. 14, № 3. P. 362–371.

Brock T.C., Becker L.A. Debriefing and susceptibility to subsequent experimental manipulations // Journal of Experimental Social Psychology. 1966. 2(3). P. 314–323.

Elvein. Die Crosse Manipulation. «Vorwärts», 1968.

Franke H.W. Der manipulierte Mensch. Grundlagen der Meinungsbildung. Wiesbaden, 1964.

Freire P. Pedagogy of the Oppressed. N.Y., 1971

Goodin R.E. Manipulatory politics. N.Y., 1982

Lentz J.D. Effective handling of manipulative persons. Thomas C.C. 1989. 100 p.

O'Connor E.M., Simms C.M. Self-revelation as manipulation – the effects of sex and machiavellianism on self-disclosure // Social Behavior and Personality. 1990. Vol. 18, № 1. P. 95 – 100.

Proto L. Who's pulling your strings? How to stop being manipulated by your own personalities. Wellingborough, Thorsons, 1989. 144 p.

Riker W.H. The Art of Political Manipulation in Yale U. Pr. New Haven qualities on casual attributions for a speaker's behavior. L., 1986.

Robinson P.W. Manipulating parents; tactics used by children of all ages and ways parents can turn the tables. Prentice-Hall, 1981.

Rudinow J. Manipulation // Ethics. 1978. Vol. 88, July 4. P. 338 – 347.

Schischkoff G. Die gesteuerte Vermassung. Stuttgart, 1964.

Wilson P.S., Near D., Miller R.R. Machiavellianism: A synthetic of the evolutionary and psychological literatures // Psychological Bulletin. 1996. Vol. 199, № 2.

Yokoyama O.T. Disbelief, Lies and Manipulation in a Transactional Discourse Model // Argumentation. 1988. № 2. P. 133 – 151.

ЖУРНАЛИСТИКА
