

Меньщикова Елена Викторовна

### **ПСЕВДОДИАЛОГ КАК МАНИПУЛЯТИВНЫЙ ПРИЁМ**

Настоящая статья описывает лингвистическую сторону одного из малоизученных на сегодняшний день приёмов манипулятивной стратегии - псевдодиалога. Понятие псевдодиалога неоднократно являлось объектом психологии, юридической риторики, политологии, однако, по нашим данным, лингвистическая сторона этого феномена изучена недостаточно полно. Проанализировав ряд примеров, мы приводим основные лингвистические составляющие псевдодиалога. На основе проведённого лингвистического исследования понятия манипуляции и понятия псевдодиалога мы считаем необходимым причислить псевдодиалог к манипулятивным приёмам.

Адрес статьи: [www.gramota.net/materials/2/2015/1-1/31.html](http://www.gramota.net/materials/2/2015/1-1/31.html)

Источник

### **Филологические науки. Вопросы теории и практики**

Тамбов: Грамота, 2015. № 1 (43): в 2-х ч. Ч. I. С. 116-119. ISSN 1997-2911.

Адрес журнала: [www.gramota.net/editions/2.html](http://www.gramota.net/editions/2.html)

Содержание данного номера журнала: [www.gramota.net/materials/2/2015/1-1/](http://www.gramota.net/materials/2/2015/1-1/)

### **© Издательство "Грамота"**

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: [www.gramota.net](http://www.gramota.net)

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: [phil@gramota.net](mailto:phil@gramota.net)

УДК 811.541

**Филологические науки**

*Настоящая статья описывает лингвистическую сторону одного из малоизученных на сегодняшний день приёмов манипулятивной стратегии – псевдодиалога. Понятие псевдодиалога неоднократно являлось объектом психологии, юридической риторики, политологии, однако, по нашим данным, лингвистическая сторона этого феномена изучена недостаточно полно. Проанализировав ряд примеров, мы приводим основные лингвистические составляющие псевдодиалога. На основе проведённого лингвистического исследования понятия манипуляции и понятия псевдодиалога мы считаем необходимым причислить псевдодиалог к манипулятивным приёмам.*

*Ключевые слова и фразы:* манипуляция; манипулятивный приём; манипулятивная стратегия; псевдодиалог; речевое воздействие.

**Меньщикова Елена Викторовна**

*Санкт-Петербургский государственный университет  
menschikova.elena@gmail.com*

**ПСЕВДОДИАЛОГ КАК МАНИПУЛЯТИВНЫЙ ПРИЁМ®**

Язык представляет собой инструмент, при помощи которого человек способен описывать явления окружающей действительности. Язык – универсальное средство коммуникации. Выбор языковых средств определяет тональность взаимоотношений коммуникантов. При умелом использовании язык служит не только для описания реалий физического мира, но и для формирования реальности определённого типа дискурса, например для создания манипулятивной реальности, т.е. когда коммуникант преподносит факты в выгодном ему свете, утаивая часть информации или говоря неправду.

Природа явления манипуляции неоднократно подвергалась детальному анализу множества учёных из сфер психологии, психоаналитики, социологии, риторики и т.д. Манипуляция, по определению Е. Л. Доценко, – вид коммуникации, при котором один из собеседников доминирует над другим [4, с. 44]. Манипуляция ассоциируется, прежде всего, с политикой, рекламой и межличностными отношениями. Несмотря на внушительное количество научных трудов и публицистических текстов, посвящённых манипуляции, по замечанию Е. Л. Доценко, лишь небольшая часть авторов приводит определение этого понятия [Там же].

Манипуляция реализуется в речи посредством манипулятивных приёмов. По утверждению И. А. Зимней, любой приём может стать манипулятивным, т.к. манипуляция – это создание особой коммуникативной реальности [6, с. 67], т.е. манипулятор изначально вводит коммуникантов в заблуждение, подстраивая и выстраивая факты выгодным ему образом. Так, отличие манипулятивных приёмов от неманипулятивных – это коммуникативная интенция адресата. Если говорящий стремится добиться своей цели в ущерб интересам других коммуникантов, причём сделать это завуалированно, то подобная коммуникация классифицируется как манипулятивная. Исходя из этого, можно сделать вывод, что любой приём речевого воздействия в определённых условиях может стать манипулятивным.

Среди многообразия манипулятивных приёмов, таких как искажение информации, использование психологических приёмов, контролирование хода беседы, мы выделяем псевдодиалог. Диалог в классической трактовке можно понимать как первичную форму речевой деятельности, динамический, самоорганизующийся процесс социального взаимодействия [15, р. 3]. Псевдодиалог имеет форму традиционного диалога (вопрос – ответ), однако реплики псевдодиалога логически или семантически не соответствуют друг другу. Псевдодиалог существует в форме последовательных монологов, перемежающихся вопросами, не требующими ответа или требующими предусмотренный спрашивающим ответ.

Термин «псевдодиалог» относительно нетипичен для лингвистических наук, но достаточно распространён в психологическом и политическом дискурсе. Псевдодиалог трактуется исследователями как:

- приём манипуляции [5, с. 12; 9, с. 5];
- разговор с самим собой [1, с. 395; 2, с. 257];
- диалог с «неслышащим» собеседником [11, р. 17].

Псевдодиалог формально имеет структуру традиционного диалога, представляющего собой речь нескольких лиц, образующую единое высказывание. Традиционный диалог, как замечает Ю. В. Рождественский, строится по следующим правилам: «...вопрос требует ответа, повеление требует ответа действием или словом, повествование требует ответа повествованием или внимательным молчанием» [8, с. 126]. В псевдодиалоге все эти элементы присутствуют, однако смысл высказываний не соответствует друг другу, так вопрос может не соотноситься с ответом и наоборот.

Постоянная черта псевдодиалога – псевдослушание, т.е. нежелание одного (или нескольких) собеседника слушать и отвечать на реплики другого. Процесс псевдослушания, т.е. когда собеседник только притворяется, что слушает своего оппонента, был описан профессором теории коммуникации Д. Вуд в книге «Межличностная

коммуникация» [16, p. 251]. Псевдиалог держится на том, что активный участник, заведомо знающий, какой ответ он хочет услышать, выбирает определённое слово или фразу, наличествующую в его «сценарии», и толкует её, исходя из своего контекста. При этом смысл сказанного может меняться до неузнаваемости.

Лингвистическая сторона понятия псевдиалога, по нашим данным, исследована недостаточно полно. Рассматривая сугубо лингвистическую структурную сторону псевдиалога, можно сказать, что он держится на следующих составляющих:

- повтор слова или фразы одним из коммуникантов;
- повтор одного и того же предложения или фразы обоими коммуникантами;
- отсутствие ответа или вопрос, не требующий ответа.

Рассмотрим эти составляющие более подробно.

### 1. Повтор слова или фразы

Говорящий повторяет одну и ту же мысль, независимо от возражений и объяснений оппонента. Повтор слова или фразы может быть односторонним, т.е. когда только один из собеседников повторяет свою мысль, не прислушиваясь к остальным собеседникам. Иллюстрацией этого является псевдиалог из романа Д. Хеллера «Уловка 22» между Клевенджером и Юссарианом, в котором Клевинджер решает, что его хотят отравить, и не внемлет разумным аргументам Юссариана.

(1) *"I'm not going to argue with you", Clevenger decided, "You don't know who you hate".*

*"Whoever's trying to poison me", Youssarian told him.*

*"Nobody's trying to poison you".*

*"They poisoned my food twice, didn't they?"*

*"They put poison in everybody's food". Clevenger explained.*

*"And what difference does that make?" [13, p. 23]. /*

– *Я не собираюсь с тобой спорить, – отрезал Клевинджер. – Ты сам не знаешь, кого ты ненавидишь.*

– *Всякого, кто намеревается отравить меня.*

– *Никто тебя не собирается отравлять.*

– *Да? А разве мне не подсыпали яд дважды, а? Разве они не подсыпали мне отраву тогда, под Феррарой, и во время великой осады Болоньи?*

– *Они всем подсыпали, – объяснил Клевинджер.*

– *А какая разница – всем или одному [10, с. 34]?..*

Повтор слова или фразы может быть двусторонним, когда каждый из собеседников повторяет свою фразу. Коммуниканты по очереди повторяют одно и то же предложение, фразу с одним и тем же смыслом, но при этом обыгрывают её по-разному: как некоторое противоречие, противопоставление мнений. В отличие от первого случая, одна и та же фраза повторяется несколькими коммуникантами. Если в предыдущем примере один из собеседников пытался прислушаться ко второму, то в следующем примере оба собеседника не желают понять друг друга.

2. *"Why don't you ask me to let you write my name and address on a piece of paper so that you will be able to find me again when you come to Rome?" she suggested.*

*"Why don't you let me write your name and address down on a piece of paper?" he agreed [13, p. 188].*

– *Почему бы тебе не попросить у меня разрешения записать на бумажке мою фамилию и адрес, чтобы разыскать меня, когда в следующий раз приедешь в Рим? – предложила она.*

– *Действительно, – согласился он, – почему бы тебе не разрешить мне записать на бумажке твою фамилию и адрес [10, с. 95]?*

В данном примере собеседники жонглируют шифтером *you*. Оба собеседника не говорят открыто о своих желаниях, они стремятся сподвигнуть оппонента на решительный шаг – девушка хочет, чтобы молодой человек попросил её адрес, а молодой человек не желает её больше видеть и хочет расстаться мирным путём.

### 2. Отсутствие ответа

Псевдиалог также может возникнуть, если оппонент отказывается вести беседу, отвечая молчанием. Естественно, в таком случае не получается наладить коммуникацию. Молчание обладает контекстуальным значением, соответственно, в данном случае игнорирование является интенционным. Молчание, рассматривается нами в этом случае как продуманная стратегия игнорирования собеседника. Так происходит в романе У. Голдинга «Повелитель мух», когда дети, оказавшиеся на необитаемом острове, разделяются на два враждующих лагеря. Ральф, вождь одного из лагерей, призывает своих врагов к примирению и произносит речь о необходимости объединить усилия в борьбе за выживание, однако его речь не находит никакого отклика.

(3) *"Look at that! Call that a signal fire? That's a cooking fire. Now you'll eat and there'll be no smoke. Don't you understand? There may be a ship out there"*

*He paused defeated by the silence and the painted anonymity of the group guarding the entry [12, p. 92]. /*

– *Смотрите! Это разве сигнал? Просто костер, чтоб на нем жарить. Поесть-то вы поедите, а дыма у вас не будет. Неужели еще неясно? Может, там уже где-то корабль идет...*

*Он умолк, сраженный молчаньем и неопознаваемостью раскрашенных дикарей, охраняющих вход [3, с. 90].*

### 3. Вопрос, содержащий ответ

Создавая псевдиалог, один из коммуникантов может задавать вопрос, уже содержащий в себе ответ. Говорящий таким образом подводит оппонента к нужному ответу, высказывая аффирмативное суждение в вопросительной форме.

(4) *Miranda's face was a wooden mask. She plumped up her pillows and sat up straighter. "But there's no question of that, is there?"* [14, p. 167]. /

*Лицо Миранды было как деревянная маска. Она взбила подушки и подтянулась повыше.*

– *Но пока ведь об этом нет речи* [7, с. 135]?

С точки зрения коммуникативной интенции можно выделить намеренный (манипулятивный) и непреднамеренный (неманипулятивный) псевдиалог. Неманипулятивный псевдиалог происходит, когда говорящий находится в состоянии аффекта или не имеет своей целью воздействовать на собеседника.

Так происходит в романе Д. Хеллера «Уловка 22» во время разговора полковника и сержанта – полковник рассуждает о понятии справедливости, задавая риторические вопросы. Его собеседник пытается ответить ему, но полковник игнорирует реплики сержанта, продолжая вести диалог с самим собой.

(5) *"Justice?" the colonel was astounded. "What is justice?"*

*"Justice, sir"*

*"That's not what justice is," the colonel jeered, and began pounding the table again with his big fat hand. "That's what Karl Max is. I'll tell you what justice is"* [13, p. 91]. /

– *Справедливость? – удивленно спросил полковник. – Что такое справедливость?*

– *Справедливость, сэр, – это...*

– *Истинная справедливость – это прежде всего несправедливость, – усмехнулся полковник и стукнул жирным кулаком по столу. – Я тебе сейчас растолкую, что такое справедливость* [10, с. 102].

Манипулятивный псевдиалог реализуется в рамках стратегии манипуляции. Выстраивая манипулятивную коммуникативную реальность, один из собеседников делает вид, что не понимает, о чём говорит его оппонент, или притворяется, что не «слышит» его возражений. Такой способ прямого доминирования над собеседником, безусловно, направлен на то, чтобы его подчинить. Коммуникант, с которым заводят псевдиалог, не всегда отдаёт себе отчёт в том, что им манипулируют. Даже если он это понимает, то далеко не сразу реагирует на манипуляцию. Псевдиалог, так или иначе, «сбивает с ног» говорящего, в то время как оппонент выигрывает время, для того чтобы добиться желаемого результата.

(6) *Colonel: What did we bring you here for?*

*Clevinger: To answer questions.*

*Colonel: You're goddam right. <...> Now suppose you start answering some before I break your goddam head. Just what the hell did you mean, you bastard, when you said we couldn't punish you?*

*Clevinger: I don't think I ever made that statement, sir.*

*Colonel: Will you speak up, please? I couldn't hear you.*

*Clevinger: Yes, sir. I*

*Colonel: Will you speak up, please? He couldn't hear you.*

*Clevinger: Yes, sir. I*

*Colonel: Metcalf.*

*Clevinger: Sir?*

*Colonel: Didn't I tell you to keep your stupid mouth shut?*

*Clevinger: Yes, sir.*

*Colonel: Then keep your stupid mouth shut when I tell you to keep your stupid mouth shut. Do you understand? Will you speak up, please? I couldn't hear you.*

*Clevinger: Yes, sir. I* [13, p. 201]. /

– *Для чего мы вас вызвали?*

– *Чтобы я отвечал на вопросы.*

– *Верно, черт возьми! – опять заревел полковник. – Надеюсь, теперь-то ты нам ответишь, не дожидаясь, пока я проломлю твою окаянную башку! Так что же, дьявол тебя задери, ты имел в виду, сволочь ты такая, когда говорил, что мы не сможем тебя наказать?*

– *Я не могу припомнить, сэр, чтобы я говорил такое.*

– *Извольте говорить громче, я вас не слышу, – опять стал вежливым полковник.*

– *Слушаюсь, сэр, я...*

– *Извольте говорить громче. Он вас не слышит.*

– *Слушаюсь, сэр, я...*

– *Слушайте, Меткаф!*

– *Да, сэр?*

– *Я вам, кажется, сказал, чтобы вы заткнули свою дурацкую глотку, – повысил голос полковник.*

– *Слушаюсь, сэр* [10, с. 43].

Полковник вызывает Клевинджера на допрос, задаёт ему вопросы и запрещает на них отвечать. Полковник повторяет один и тот же вопрос, так как хочет услышать определённый ответ, его не интересует другая информация или мнение Клевинджера. Тактика ведения псевдиалога – повторять один и тот же вопрос, пока собеседник не даст на него верный ответ. Полковник и Клевинджер, во-первых, занимают разное социальное положение, во-вторых, Полковник выстраивает коммуникативную иерархию в общении с Клевинджером, следовательно, это коммуникация иллюстрирует иерархический дискурс.

В следующем примере, взятом из романа «Уловка 22» Д. Хеллера, один из участников коммуникации, Юссариан, пытается развить псевдиалог. Однако Клевинджер не соглашается играть по правилам собеседника и развивает свою тему.

(7) *“Do you really mean it”s not my business how or why I get killed and that it is Colonel Cathart’s? Do you really mean that?”*

*“Yes, I do.” Clevinger insisted. “There are men entrusted with winning the war who are in a much better position that we are to decide what targets have to be bombed.”*

*“We are talking about two different things,” Yossarian answered with exaggerated weariness. “You are talking about the relationship of the Air Corps to the infantry, and I’m talking about the relationship of me to Colonel Cathart. <...>”*

*“Exactly,” Clevinger snapped smugly. “And which do you think is more important?” [13, p. 142]. /*

– *Вы действительно хотите сказать, что это не моё дело, как и почему меня убьют, и что это сделают по приказу полковника Кэкарта? Вы это хотите сказать?*

– *Именно, – настаивал Клевинджер. – Люди, которым поручено выиграть войну, находятся в гораздо более выгодном положении, чем мы. Они решают, какие объекты бомбить.*

– *Мы говорим о двух разных вещах, – раздражённо ответил Йоссариан. – Вы говорите об отношении авиакорпуса с пехотой, а я говорю о своих отношениях с полковником Кэткартом. <...>*

– *Именно, – самодовольно усмехнулся Клевинджер. – И что, по-вашему, важнее? [10, с. 35].*

Как мы видим, каждый из собеседников развивает свою тему: Клевинджер рассуждает об отношениях авиакорпуса и пехоты, в то время как Юссариан говорит о его личных отношениях с главой авиакорпуса. В данном случае перед собеседниками не стояло цели принять общее решение, они изначально говорили о разных вещах.

Объём данной статьи не позволяет нам более подробно рассмотреть особенности функционирования псевдиалога как манипулятивного приёма. Однако мы попытались наиболее точно обозначить ключевые черты этого приёма и проиллюстрировать их примерами. Подводя итог, мы утверждаем, что псевдиалог предоставляет манипулятору возможность выстраивать коммуникацию в нужном ему направлении по заранее продуманной схеме. В силу этого мы считаем необходимым причислить псевдиалог к манипулятивным приёмам речевого воздействия.

#### Список литературы

1. **Абрамов Н. М.** Словарь русских синонимов и сходных по смыслу выражений. М.: Русские словари, 1999. 431 с.
2. **Артюшков И. В.** Внутренняя речь и ее изображение в художественной литературе (на материале романов Ф. М. Достоевского и Л. Н. Толстого): дисс. ... д. филол. н. М., 2004. 511 с.
3. **Голдинг У.** Повелитель мух. М.: АСТ, 2008. 256 с.
4. **Доценко Е. Л.** Психология манипуляции. М., 1997. 344 с.
5. **Желтонова Ю. А.** Ценностно-смысловые детерминанты межличностного взаимопонимания: дисс. ... к. психол. н. Ростов-на-Дону, 2000. 180 с.
6. **Зимняя И. А.** Лингвopsихология речевой деятельности. М., 2001. 432 с.
7. **Мёрдок А.** Дикая роза. М.: Эксмо, 2009. 456 с.
8. **Рождественский Ю. В.** Теория риторики. М.: Добросвет, 1997. 600 с.
9. **Рюмшина Л. И.** Психология манипулирования людьми (ценностно-смысловой аспект). Ростов-на-Дону: Изд-во Ростовского ун-та, 2003. 144 с.
10. **Хеллер Д.** Поправка-22. СПб.: Амфора, 2007. 672 с.
11. **Bryan J.** Pseudo-Dialogue in Plato's Clitophon // Cambridge Classical Journal. 2012. № 58. P. 1-22.
12. **Golding W.** Lord of the Flies. N. Y.: Riverhead Trade, 1997. 272 p.
13. **Heller J.** Catch – 22. N. Y.: Simon and Schuster, 1999. 415 p.
14. **Murdoch I.** An Unofficial Rose. London: Vintage Classics, 2001. 304 p.
15. **Raczaszek-Leonardi J., Cowley S. J.** The Evolution of Language as Controlled Collectivity // Interaction Studies. 2012. № 13 (1). P. 1-16.
16. **Wood J. T.** Interpersonal Communication: Everyday Encounters. Wadsworth: Cengage Learning, 2009. 384 p.

#### PSEUDO-DIALOGUE AS MANIPULATIVE TECHNIQUE

**Men'shchikova Elena Viktorovna**  
Saint Petersburg State University  
menshchikova.elena@gmail.com

The article describes the linguistic aspect of one of the little-studied to date techniques of a manipulative strategy – a pseudo-dialogue. The notion of a pseudo-dialogue has repeatedly become the object of psychology, legal rhetoric, political science, however, according to our data, the linguistic aspect of this phenomenon is insufficiently studied. After analyzing a number of examples, the author presents the main linguistic components of a pseudo-dialogue. Basing on the conducted linguistic research of the notion of manipulation and the notion of a pseudo-dialogue the author considers it necessary to classify a pseudo-dialogue of manipulative techniques.

*Key words and phrases:* manipulation; manipulative technique; manipulative strategy; pseudo-dialogue; speech influence.