

RU

Характерные черты коммуникативной манипуляции (на материале английского телесериала)

Илюхин Н. И.

Аннотация. Цель исследования – определить характерные черты и место феномена коммуникативной манипуляции в ситуациях межличностного общения. Научная новизна характеризуется отсутствием на настоящий момент полного, комплексного анализа явления манипуляции в ситуациях межличностного общения, а также недостаточной степенью лингвистической исследованности термина «манипуляция», опирающегося в современной науке в основном на результаты работ исследователей-психологов. В статье рассматривается природа манипуляции, описывается ее связь с речевым воздействием и убеждением. Коммуникативная манипуляция противопоставляется языковому насилию по критерию наличия/отсутствия фактора дальнейшего добровольного участия в процессе коммуникации. Автор анализирует основные характеристики манипуляции, возникающей в процессе межличностного общения, вводит понятия открытой манипуляции и непрямого шантажа, являющегося одним из инструментов коммуникативной манипуляции. Материалом исследования послужил зарубежный англоязычный драматический телесериал “House of Cards”. В результате доказано, что коммуникативная манипуляция, возникающая в ситуациях межличностного общения, имеет ряд характерных черт, а коммуниканты могут использовать в речи определенные коммуникативные приемы, открыто или скрытно манипулирующие собеседником.

EN

Characteristics of communicative manipulation on the material of English TV series

Ilyukhin N. I.

Abstract. The aim of the research is to define the characteristics and the role of communication manipulation in the situations of interpersonal communication. The scientific novelty lies in the complete comprehensive analysis of manipulation phenomena in the situations of interpersonal communication and is conditioned by the necessity of linguistic study of the notion “manipulation” as this notion has been previously defined on the bases of psychological researchers’ works. The article presents the nature of manipulation and its connection with speech impact and persuasion. Communicative manipulation is opposed to linguistic violence by the criteria of presence/absence of the factor of further voluntary participation in communication process. The author analyses the main characteristics of manipulation in the process of interpersonal communication, introduces the notions of open manipulation and indirect blackmail as a tool of communicative manipulation. This research is based on the material of English drama TV series “House of Cards”. As a result, it is proved that communicative manipulation in the situations of interpersonal communication has its specific features and the communicants can use some definite speech techniques to manipulate an interlocutor openly or in secret.

Введение

Феномен манипуляции, будучи объектом исследований в области психологии, в последнее время приобретает значительную популярность в лингвистике. Особое внимание при этом уделяется манипуляции массовым адресатом: лингвисты исследуют манипулятивный потенциал рекламного, политического дискурса, а также дискурса СМИ (Агаджанян, 2023; Алексеев, 2021; Дьяченко, Королева, Петрухина, 2020; Копнина, 2012). Это обуславливается их востребованностью. Действительно, реклама, политика и СМИ являются тремя китами, на которых зиждется социальная жизнь каждого человека. Тем не менее ни один из этих типов дискурсов не может существовать вне межличностного общения, поскольку «дискурс обозначает конкретное коммуникативное событие, осуществляемое в определенно обусловленном коммуникативном пространстве. Если же

это текст, то он в неразрывной связи с ситуацией и контекстом, определяющим все то, что существенно для порождения данного высказывания. В этом случае дискурс характеризует коммуникативный процесс, приводящий к образованию определенной структуры – текста» (Краснова, 2016, с. 216). Коммуникативная сторона манипуляции, актуальная для процесса взаимодействия двух коммуникантов, отходит на второй план, не получая должного освещения. Количество исследований, посвященных манипуляции, возникающей в ситуациях речевого общения, невелико (Балахонская, Сергеева, 2020; Денисюк, 2003).

Актуальность исследования. Устойчивый рост научного интереса к изучению языковой личности, взаимодействию личностей в ситуациях общения, а также прагматическим аспектам процесса коммуникации требует основательных исследований коммуникативной манипуляции для дальнейшего использования результатов в теории коммуникации, психолингвистике и прагмалингвистике.

В качестве материала исследования был выбран зарубежный англоязычный драматический киносериял «House of Cards», поскольку жанр драмы фокусирует внимание зрителя на взаимоотношении персонажей и разрешении внутренних и внешних конфликтов посредством коммуникации, в отличие от других жанров, где инструментами реализации конфликтов могут выступать специальные эффекты и другие структурные элементы сценария.

Теоретической базой работы послужили труды отечественных и зарубежных психологов, посвященные исследованию манипуляции (Афанасьев, 1975; Берн, 2003; Доценко, 1996; Кара-Мурза, 2001), а также работы отечественных лингвистов в области речевого воздействия и манипуляции (Балахонская, Сергеева, 2020; Денисюк, 2003; Копнина, 2012; Формановская, 2007).

Для достижения указанной цели исследования необходимо решить следующие задачи:

1. Дать определение понятию «коммуникативная манипуляция», опираясь на природу манипулятивного воздействия и учитывая лингвистический аспект процесса коммуникации.
2. Выявить характерные черты коммуникативной манипуляции, возникающей в ситуациях межличностного общения.
3. Определить и описать приемы, характерные для реализации коммуникативной манипуляции.

В качестве основных методов исследования использовались методы анализа и синтеза при изучении теоретической литературы, описательный метод и метод сплошной выборки при анализе практической части исследования, а также контекстуальный и прагматический методы.

Практическая значимость данной работы определяется перспективами внедрения полученных результатов в вузовские курсы по теории коммуникации, прагмалингвистике, а также созданием отдельного курса по коммуникативной манипуляции в ситуациях межличностного общения.

Обсуждение и результаты

Природа манипуляции

С появлением теории речевых актов и прагмалингвистики фокус исследования процесса коммуникации сместился с информативности высказывания и главенства денотации в сторону истинной цели высказывания и влияния сказанного на собеседника. Независимо от формы, контекста общения и отсутствия каких-либо видимых речевых поведенческих изменений у коммуникантов, у них «останется чувство удовлетворения (или неудовлетворения) от того, что их поняли (или не поняли). Таким образом, общение предполагает определенный результат» (Иссерс, 2009, с. 7).

«Все акты коммуникации совершаются для осуществления определенного речевого воздействия на адресата» (Балахонская, Сергеева, 2020, с. 6). При этом речевое воздействие, несмотря на солидарность исследователей касательно направленности данного действия на адресата, понимается по-разному. Е. Ф. Тарасов (1990, с. 3-14) рассматривает его как регуляцию деятельности оппонента. Е. В. Денисюк (2003, с. 26-27) подчеркивает иллюкативную силу речевого воздействия, соединяющего в себе мотив, цель, а также средство достижения этой цели. Л. В. Балахонская и Е. В. Сергеева понимают речевое воздействие как «управление человеческим поведением, производимое с помощью речи и невербальных средств общения» (2020, с. 6).

Феномен манипуляции в речи невозможно рассматривать в отрыве от психологии, поскольку именно в этой области знаний явление манипуляции приобрело свою значимость и достаточную степень исследованности. Теоретики отмечают несколько отличительных признаков манипуляции:

1. Скрытый характер воздействия (Балахонская, Сергеева, 2020; Грачев, Мельник, 1999; Доценко, 1996; Дьяченко, Королева, Петрухина, 2020; Иссерс, 2009; Копнина, 2012; Шостром, 1994).
2. Обман как основной инструмент манипуляции (Афанасьев, 1975; Берн, 2003; Доценко, 1996; Кара-Мурза, 2001).
3. Векторная направленность манипуляции. Манипулятор осуществляет действие, а жертва подвергается (или не подвергается) этому действию (Иссерс, 2009).
4. Негативная характеристика манипулятора (Копнина, 2012).

Таким образом, манипуляция в психологии может рассматриваться как «вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями» (Доценко, 1996, с. 59).

Многие лингвисты, исследуя феномен манипуляции в речи, отталкиваются от данных характеристик, пытаясь экстраполировать их на процесс коммуникации, и предлагают следующее определение манипуляции:

«...это разновидность манипулятивного воздействия, осуществляемого путем искусного использования определенных ресурсов языка с целью скрытого влияния на когнитивную и поведенческую деятельность адресата» (Копнина, 2012, с. 24). Однако в процессе речевого взаимодействия воздействие может оказываться не только с помощью вербальных и невербальных инструментов. Значительную важность приобретают и различные суперсегментные средства языка, такие как тембр и высота голоса, темп речи, а также нелингвистические факторы, среди которых можно отметить внешний вид человека (Карасик, 2002, с. 28). Таким образом, уместнее говорить о коммуникативном воздействии на собеседника, поскольку коммуникативное поведение значительно шире речевого (Формановская, 2007, с. 459). Далее в этом исследовании манипуляция рассматривается через призму всех проявлений коммуникантов, поэтому используется термин «коммуникативная манипуляция».

Неоспорим тот факт, что манипуляция является одним из видов коммуникативного воздействия, наряду с информированием и убеждением (Леонтьев, 2003). При этом убеждение и информирование относятся к «позитивному» воздействию на человека, в то время как манипуляция расценивается в качестве негативного воздействия. Убеждение понимается как наиболее уместная форма ведения диалога, при которой права собеседника не ущемляются, а говорящий использует «честные» коммуникативные приемы, которые имеют воздействующий потенциал, но не принуждают собеседника к изменению своей позиции или совершению нежелаемого действия (Балахонская, Сергеева, 2020, с. 10). Представляется, что подобное средство достаточно идеалистическое, наряду с правилами речевой коммуникации, созданными последователями теории речевых актов, поскольку каждый коммуникант обладает большим разнообразием психоэмоциональных переменных, зависящих от различных внутренних и внешних обстоятельств.

Скрытность, как основная характеристика манипуляции, подчеркивается многими лингвистами (Копнина, 2012; Иссерс, 2009; Денисюк, 2003; Балахонская, Сергеева, 2020). При этом скрытность понимается как имеющаяся у адресата иллюзия самостоятельности принятия решения (Копнина, 2012, с. 11). Тем не менее представляется, что феномен манипуляции несколько шире.

Во-первых, в межличностном общении коммуниканты могут использовать коммуникативные манипулятивные инструменты таким образом, что адресат будет понимать совершаемое над ним действие. Возьмем достаточно бытовой пример. В магазин заходит мама и маленький ребенок. Мама выбрала необходимые продукты и раскладывается за них у кассы, ребенок увидел какую-то игрушку и хочет, чтобы мама ее приобрела. Сначала он просит об этом у матери (*воздействие на вербальном уровне коммуникации*). Мама, в свою очередь, не хочет ему эту игрушку приобретать (причины в данном случае не релевантны). Ребенок начинает кричать и плакать (*воздействие на вербальном и суперсегментном уровне коммуникации*). Ситуация осложняется в тех случаях, когда в магазине присутствуют и другие покупатели. Мать будет чувствовать дискомфорт, поскольку крик ребенка причиняет некоторые неудобства окружающим и в том числе самой матери. Ребенок, понимая, что не достигает желаемого, может усилить крик и «перейти» в истерику (*воздействие на вербальном, невербальном и суперсегментном уровне коммуникации*). Безусловно, контекст ситуации может варьироваться. Но если предположить, что мама все-таки покупает необходимую ребенку игрушку, чтобы прекратить его плач, то она вполне осознает свои действия. Или взять иной пример, когда один из собеседников говорит другому: «Что-то жарко стало». Некоторые лингвисты, например В. В. Дементьев, проводят разграничительную черту между косвенным директивным иллокутивным речевым актом и актом манипуляции, полагая, что форма высказывания в манипуляции «сознательно избирается такой, чтобы не сигнализировать адресату об истинном интенциональном состоянии адресата» (2000, с. 140). «Если в случае косвенного директивного иллокутивного акта просьба остается просьбой, то в случае манипулирования адресат как раз делает вид, что никакой просьбы нет» (Дементьев, 2000, с. 140). Если мы рассматриваем манипуляцию как влияние на собеседника, цель которого – вынудить оппонента осуществить определенный поступок, то косвенный речевой акт, безусловно, имея свои характерные черты и особенности, может выступать инструментом коммуникативной манипуляции. При этом в данном примере после фразы «Что-то жарко стало» человек, открывающий окно, осознает свое действие и понимает, что совершает его по просьбе или приказу (в зависимости от контекста высказывания) собеседника. Таким образом, коммуникативная манипуляция может совершаться как скрытно, так и иметь открытый характер.

Во-вторых, открытый характер манипулятивного действия не означает использования однозначно интерпретируемых средств воздействия. Манипулятор может оперировать скрытными манипулятивными средствами (обман, ложь, косвенный речевой акт и т. д.), имеющими двойную природу, при этом сама манипуляция может быть вполне открытой, т. е. адресат будет осознавать оказываемое на него давление и осуществлять необходимые манипулятору действия. Он сам может являться манипулятором, а подобное поведение будет лишь частью его стратегии по манипулированию. В данном контексте примечателен пример взаимоотношений главного героя сериала «Картонный домик» политика Фрэнка Андервуда и журналистки Зои Барнс. Сначала Зои приходит к Андервуду домой в откровенном наряде с целью манипуляции им для дальнейшего сотрудничества, поскольку ей необходима конфиденциальная информация из кулуаров Белого дома для продвижения по карьерной лестнице. Фрэнк не хочет ее пускать, но Зои непреклонна.

– We are a part of mutual admiration society. / Мы с вами восхищаемся одним и тем же (здесь и далее перевод выполнен автором статьи. – Н. И.).

Говоря эту реплику, она показывает Фрэнку фотографию на своем телефоне, на которой запечатлен Фрэнк, рассматривающий Зою в коротком платье. Фрэнк понимает, что подобная фотография может быть предметом дальнейшего шантажа и подпортить его карьеру, поэтому приглашает ее войти, она снимает кардиган, демонстрируя Фрэнку глубокое декольте, добавляя:

- There is no harm in looking. / Можете смотреть, в этом нет ничего плохого.
- It's a cheap ploy. / Дешевая уловка.
- It's cheap, but effective. / Дешевая, зато эффективная (House of Cards. Chapter One. 2013).

В данном отрывке Зои осуществляет манипуляцию Фрэнком на нескольких уровнях коммуникации. Во-первых, на вербальном уровне – за счет выбранных ей слов, произносимых в адрес политика. Во-вторых, на нелингвистическом уровне – за счет фотографии, показанной Фрэнку, откровенного наряда, необходимого для осуществления манипуляции базовыми потребностями оппонента (сексуальными потребностями). В-третьих, за счет интонации, ритма и темпа произнесенных слов, создающих у оппонента ощущение флирта, заинтересованности и искренности намерений.

Фрэнк решает начать с Зои взаимоотношения, вступая периодически с ней в романтическую связь и предоставляя ей необходимую информацию. Только в роли манипулируемого оказывается Зои, поскольку Фрэнк выдает ей лишь те данные, которые удобны ему в борьбе за политическое превосходство. Он подставляет несколько видных политиков через нее, продвигает необходимые кандидатуры на важные позиции в Белом доме, а Зои продолжает верить, что ситуация у нее под контролем. Лишь когда к ней домой приходит жена Фрэнка, она начинает осознавать реальность происходящего.

- How naive you are. / Вы так наивны.
- I am not naive. / Я не наивна.
- No? I've known everything from the beginning, Zoe. My husband and I tell each other everything. Don't you believe me? I just thought I should open those big bright eyes. / Нет? Я знала обо всем с самого начала, Зои, мы с мужем всё друг другу рассказываем. Вы мне не верите? Я подумала, что должна открыть на всё эти большие горящие глаза.

– I think you should leave. / Думаю, вам надо уйти (House of Cards. Chapter Ten. 2013).

Позже Фрэнк навещает Зои. Проведя какое-то время у нее, он собирается уходить домой:

- You don't have to tiptoe. / Не нужно ходить на цыпочках.
- I thought you fell asleep. / Я думал, ты заснула.
- No. Just thinking about work. / Нет. Думаю о работе.
- I don't have anything for you yet. I will soon. / У меня пока для тебя ничего нет, но скоро будет.
- I know, you will. / Знаю, что будет.
- You can spend the night if you want. / Можешь переночевать, если хочешь.
- Early meetings. Wouldn't have time to get home and change. / Утренние встречи. Не успею приехать домой и переодеться.

– You seem distracted. / Ты выглядишь рассеянным.

– I have a lot on my mind. Work, just like you. / Много забот. Работа, как и у тебя.

– No Claire? Or maybe she qualifies as work. She came here a few hours ago. We had a nice little talk. You should go home, get some rest. / Не Клэр? Или, может быть, она квалифицируется как работа? Она приходила сюда несколько часов назад. Мы мило поболтали. Тебе нужно идти домой, немного отдохнуть.

Начав манипулятивные отношения в качестве манипулятора, Зои влюбилась в оппонента и не заметила, как стала сама жертвой. Фраза “No. Just thinking about work” («Нет. Думаю о работе») достаточно информативна, поскольку героиня теперь сама не понимает, как квалифицировать отношения с Фрэнком. Первые реплики Зои произносит, лежа на кровати и отвернувшись от Фрэнка, «закрывшись» от него. Последние же – повернувшись к нему лицом. Зои искренна. У нее не укладывается в голове, как Фрэнк и его жена могут быть такими расчетливыми. Зои начинает бояться Фрэнка. После того, как он уезжает, она решает уехать из квартиры и пожить какое-то время у своего коллеги.

Нельзя не учитывать того факта, что процесс коммуникации между людьми комплементарен, участники общения оказывают взаимное влияние друг на друга, поэтому представить себе процесс коммуникации как акт одностороннего всеобъемлющего влияния одного коммуниканта на другого будет не совсем правильным. «Речевое общение – это совместная деятельность коммуникантов, в процессе которой они взаимно регулируют действия, управляют мыслительными процессами, корректируют представления, убеждения партнера коммуникации» (Иссерс, 2009, с. 52). Если говорить о манипуляции, автору данной работы близко понимание ее функционирования С. О. Хохеля как стратегии, осуществляемой в борьбе за определенную власть. «Когда в борьбе за власть над проявлениями друг друга мы соучаствуем в насилии, порождая его или поддаваясь ему, происходит процесс, который психологи называют манипуляцией, а его участников – манипуляторами» (Хохель, 2001, с. 212).

Следует также отметить, что коммуникативная манипуляция не всегда имеет цель вынудить человека совершить какое-либо значительное или простое действие. Не стоит забывать, что манипуляция является одним из типов коммуникативного воздействия, следовательно, манипулятор может ставить перед собой задачу изменить какие-либо верования, убеждения или отношение адресата к тому или иному факту действительности, человеку и т. д. Одним из таких приемов и способов воздействия является нарочитая доброжелательность и искренность. Подобный прием может быть использован на начальных этапах осуществления манипуляции (подготовительном или аттракционном) для установления доверия между жертвой манипуляции и манипулятором, которое в дальнейшем манипулятор сможет использовать в своих корыстных целях:

[Секретарь мужа одной из героинь закрывает дверь. Женщины остаются в комнате наедине.]

– I know, you want Garrett there, but with this energy crisis... / Знаю, вы бы хотели, чтобы Гарретт тоже присутствовал, но этот энергетический кризис...

- No. It's not that. / Нет. Дело не в этом.
- What? / А в чем?
- I shouldn't say anything. / Не стоило мне ничего говорить.
- Well, now you have to tell me. / Теперь уж говорите.
- I've just never been very fond of her, Christina. / Она мне никогда не нравилась, Кристина.
- Why not? / Почему нет?
- Peter Russo. I just have a thing about women who sleep with their bosses. Anyway, I'm sure whatever they had was genuine. It's none of my business, 'cause if she is doing a good job, that's all that matters, right? / Петер Руссо. Терпеть не могу женщин, которые спят со своими начальниками. Впрочем, наверняка у них были настоящие чувства. Это не мое дело, она хорошо работает, а это главное.
- Garrett seems to think she is. / Кажется, Гарретту нравится ее работа.
- Then I should just keep my feelings to myself. / Тогда я оставлю свои ощущения при себе (House of Cards. Chapter Nineteen. 2014).

Манипулятор осознанно сблизилась с жертвой под предлогом работы над совместным проектом. Муж жертвы – действующий президент США. Манипулятору необходимо расстроить брак президента для того, чтобы он был менее внимателен по отношению к внутренним делам в Белом доме. Именно поэтому она прибегает к приему ложной искренности, сея сомнения в сознание жертвы по поводу верности ее мужа. Стоит отметить, что прием осуществляется мастерски, здесь мы имеем дело со скрытой манипуляцией, в результате которой жертва программируется на определенное предсказуемое манипулятором поведение, не осознавая этого. Фразы “It's none of my business” («Это не мое дело»), “Then I should just keep my feelings to myself” («Тогда оставлю свои ощущения при себе») усиливают у жертвы ощущение доверия со стороны манипулятора, поскольку он не нарушает границы и уважительно относится к их семейным взаимоотношениям. В дальнейшем брак президента и его жены будет стоять на грани распада из-за ревности супруги к секретарше, им придется пойти к психологу, что разрушит карьеру президента, и новым президентом станет супруг манипулятора.

Таким образом, коммуникативная манипуляция представляет собой негативное воздействие на человека, возникающее в процессе речевого взаимодействия, осуществляемое одним из коммуникантов на вербальном, невербальном, паралингвистическом, нелингвистическом уровнях коммуникации, целью которого является вынудить оппонента совершить действие, необходимое манипулятору, или изменить свои убеждения, мнение или отношение к тому или иному факту действительности.

Манипуляция является негативным воздействием, поскольку манипулятор использует в своем арсенале «запрещенные» коммуникативные приемы, основанные на лжи, обмане, использовании эмоционального состояния адресата.

Тем не менее стоит отметить, что коммуникативную манипуляцию, в отличие от различных типов языкового насилия, характеризует добровольность ее участников. Парадокс заключается в том, что жертва манипулятора совершает действие не по своей воле, но добровольно соглашается на это действие. Если жертва решит не вступать в манипулятивные коммуникативные отношения, никаких негативных последствий это решение для нее иметь не будет. В случае с языковым насилием или принуждением у жертвы не остается никакого выбора. Именно по этой причине коммуникативный шантаж не может являться одним из инструментов или видов манипуляции:

- Sir, I'm going to have to ask you to leave. / Сэр, мне придется попросить Вас уйти.
- Sit down, Leon / Сядь, Леон.
- I want you to go. / Я хочу, чтобы Вы ушли.
- I said sit. / Я сказал, сядь.
- Don't make me call the police. / Не вынуждайте меня вызвать полицию.
- I tell you what. You call the police, I'll call the Department of Immigration about the four undocumented employees you have working in the kitchen. And I might also mention your girlfriend, her mother and her aunt who are also undocumented and living in an apartment you pay for. Prison time for you, deportation for them. Not a pretty picture, is it? / А знаешь, вызывай. А я позвоню в Управление миграции относительно четырех работников без документов, которые работают у вас на кухне. То же я могу сказать и о твоей девушке, матери и тете, которые не имеют документов и живут в оплачиваемой тобой квартире. Для тебя – тюрьма, для них – депортация. Не очень перспективная картина [указывает пальцем на стул] (House of Cards. Chapter Sixteen. 2014).

Шантаж всегда является открытым негативным воздействием, поскольку основная задача этого приема – принудить оппонента к определенным поступкам, угрожая обнародовать некоторую компрометирующую информацию о жертве, тем самым ставя под удар ее репутацию, права, свободу. В данном примере жертва не ставится перед выбором: соглашаться на дальнейший разговор с шантажистом или уйти от него, вызвав полицию. Коммуникативный шантаж можно назвать коммуникативным насилием, поскольку в качестве средств принуждения жертвы не используются средства убеждения. Фактически подобный пример ничем не отличается от ситуации, когда к человеку подходят в темном переулке, достают нож и говорят: «Деньги или жизнь». Дальнейшее поведение жертвы вполне программируемо и очевидно.

Стоит также отметить, что есть несколько иной тип шантажа, который может выступать в качестве одного из инструментов манипулятивной коммуникативной тактики:

- Any idea who's making the posts? / Есть какие-нибудь идеи, кто создает эти посты?
- Deep Web forums. Almost impossible to trace. Lone wolf, most likely. / Они из Глубокой паутины, невозможно отследить. Скорее всего, какой-то одиночка.

- I want you to find him. / Я хочу, чтобы ты нашел его.
- We need a direct threat to live. / Нужна прямая угроза жизни.
- The Vice President just assumed office. I can't have this conspiracy stuff going mainstream. I want you to find him and put him away. / Вице-президент только что вступил в должность. Я не стану ждать, пока заговор наберет силу. Я хочу, чтобы ты нашел его и посадил.
- He hasn't committed a crime. / Он не преступник.
- But he wants to. So help him. / Но хочет им стать. Помоги ему.
- That requires manpower. / Для этого нужны люди.
- You have got men. Люди у тебя есть.
- It exposes me, Doug. I've always kept you informed, because you are an old pal and I trust you, but we are talking about an operation. / Я подставляюсь, Даг. Я всегда информировал тебя, потому что ты мой старый друг, и я доверяю тебе, но тут речь о целой операции.
- I am an old pal, who now works at the White House. / Я твой друг и теперь работаю в Белом доме.
- Between old pals. I've been stuck as the executive liaison for way too long. / Между нами, старыми друзьями. Я считаю, что слишком застрял на этой должности (House of Cards. Chapter Sixteen. 2014).

В данном примере один из друзей соглашается помочь другому, но взамен просит его договориться о получении для себя более высокой должности. В настоящем исследовании подобный вид воздействия было решено условно назвать термином «непрямой шантаж». Данный вид шантажа простыми словами можно охарактеризовать как поведение «услуга за услугу». В случае использования непрямого шантажа у манипулятора нет серьезных компрометирующих жертву сведений, он скорее полагается на эмоциональное и психологическое состояние жертвы, например чувство признательности или долга. В рамках своего коммуникативного поведения манипулятор, используя «непрямой шантаж», не принуждает адресата к каким-то конкретным действиям, а осуществляет попытку воздействия на его поведение, при этом воздействие является негативным, поскольку цель такого поведения – изменение психоэмоционального состояния жертвы и программирование ее поведения. Следовательно, «непрямой шантаж» может являться инструментом коммуникативной манипуляции.

Заключение

На основании проведенного исследования можно прийти к следующим выводам:

1. Коммуникативная манипуляция является одним из типов коммуникативного воздействия, осуществляемого коммуникантами в процессе межличностного общения. Для коммуникативной манипуляции характерно использование «нечестных» тактик и средств общения, поскольку основная ее цель – привнести изменения в сознание жертвы или воздействовать на ее восприятие таким образом, чтобы воспользоваться ей как средством. «Нечестными» тактиками и средствами общения являются тактики, основанные на эксплуатации психологического и эмоционального состояния человека.

Термин «коммуникативная манипуляция» лучше всего подходит для описания осуществляющегося негативного воздействия на адресата, поскольку человек присутствует в процессе коммуникации на нескольких уровнях: вербальном, невербальном, экстралингвистическом и нелингвистическом.

2. Коммуникативной манипуляции, помимо наличия скрытых мотивов, свойственен открытый характер осуществляемого негативного воздействия. Манипуляция в контексте межличностных отношений совершается всеми участниками общения попеременно или параллельно, в зависимости от обстановки и контекста высказывания. Негативное воздействие осуществляет тот субъект, который имеет некую власть над собеседником, выражающуюся не только в определенных социальных преимуществах, но также и в психоэмоциональном состоянии. Участники коммуникации вступают в манипулирующие речевые отношения добровольно, поскольку коммуникативная манипуляция является средством воздействия, а не принуждения.

3. Ключевыми приемами коммуникативной манипуляции могут служить нарочитая доброжелательность, эмоциональная провокация и непрямой шантаж, при осуществлении которого манипулятор не пытается компрометировать жертву, при этом стандартный шантаж не является манипуляцией, поскольку это средство принуждения, что, в свою очередь, можно отнести к языковому насилию.

Перспективы дальнейшего исследования проблемы видятся в более детальном изучении коммуникативных манипулятивных тактик участников общения, сравнении манипулятивных приемов в ситуациях межличностного общения с инструментами манипуляции массовым адресатом, описании и анализе манипулятивных механизмов, возникающих в процессе межличностного речевого взаимодействия.

Источники | References

1. Агаджанян Р. В. Языковое манипулятивное воздействие: теоретический обзор // Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2023. Т. 16. Вып. 3.
2. Алексеев А. Б. Язык ненависти и манипуляция как особенности современной политической коммуникации // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия «Социология. Политология». 2021. Т. 21. № 4.
3. Афанасьев В. Г. Социальная информация и управление обществом. М.: Политиздат, 1975.

4. Балахонская Л. В., Сергеева Е. В. Лингвистика речевого воздействия и манипулирования: уч. пос. Изд-е 5-е, стер. М.: Флинта, 2020.
5. Берн Э. Игры, в которые играют люди / пер. с англ. М. Будыниной, Е. Перцевой, В. Никандровой. М.: Эскмо, 2003.
6. Грачев В. Г., Мельник И. К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. М.: Изд-во Российской академии наук, 1999.
7. Дементьев В. В. Непрямая коммуникация и ее жанры / под ред. В. Е. Гольдина. Саратов: Изд-во Саратовского университета, 2000.
8. Денисюк Е. В. Манипулятивное речевое воздействие: коммуникативно-прагматический аспект: дисс. ... к. филол. н. Екатеринбург, 2003.
9. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо; Изд-во Московского государственного университета, 1996.
10. Дьяченко И. А., Королева Т. А., Петрухина О. П. Средства манипуляции в политическом дискурсе (на материале выступлений Д. Трампа) // Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2020. Т. 13. Вып. 9.
11. Иссерс О. С. Речевое воздействие. М.: Флинта; Наука, 2009.
12. Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием. М.: ЭКСМО-Пресс, 2001.
13. Карасик В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. Волгоград: Перемена, 2002.
14. Копнина Г. А. Речевое манипулирование. М.: Флинта, 2012.
15. Краснова Т. И. Термин «дискурс» и его положение в метаязыке науки: познавательный-образовательный аспект // Лингвокультурология. 2016. № 10.
16. Леонтьев А. А. Психолингвистические особенности языка СМИ. 2003. URL: <http://evartist.narod.ru/text12/06.htm>
17. Тарасов Е. Ф. Речевое воздействие: методология и теория // Оптимизация речевого воздействия: колл. моногр. М., 1990.
18. Формановская Н. И. Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика. М.: Икар, 2007.
19. Хохель С. О. Ступени сознания. К.: София, 2001.
20. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор / пер. с англ. А. Малышевой. Мн.: Полифакт, 1994.

Информация об авторах | Author information



Илюхин Никита Игоревич¹, к. филол. н., доц.
¹ Саратовская государственная юридическая академия



Ilyukhin Nikita Igorevich¹, PhD
¹ Saratov State Law Academy

¹ tringla@mail.ru

Информация о статье | About this article

Дата поступления рукописи (received): 19.03.2023; опубликовано (published): 17.05.2023.

Ключевые слова (keywords): коммуникация; речь; речевое воздействие; коммуникативная манипуляция; communication; speech; speech impact; communicative manipulation.