

МАНИПУЛЯЦИЯ КАК ОБЪЕКТ ИЗУЧЕНИЯ НА КУРСАХ В ИНТЕРНЕТЕ

МУХИНА Мария Васильевна

кандидат филологических наук, преподаватель кафедры языкознания
Волгоградский государственный социально-педагогический университет
г. Волгоград, Россия

В статье поднимается вопрос о необходимости более грамотного обучения специалистов противостоянию манипуляции. Если преподаватель берется вести такой тренинг, он должен сам четко формулировать, что такое манипуляция; демонстрировать понимание роли средств воздействия в построении манипулятивного послания; описывать приемы манипуляции только по отношению конкретного вида дискурса; производить непротиворечивую классификацию предлагаемых к изучению приемов.

Ключевые слова: риторика, манипуляция, приемы противодействия манипуляции, Интернет-курсы, методика преподавания риторики.

Рассмотрение специфики манипуляции является предметом многих научных работ последних двух десятилетий. Однако единого понимания этого феномена достичь так и не удалось. Основная причина такого положения кроется в том, что, несмотря на обилие собственно лингвистической литературы на эту тему, здесь все еще господствует сугубо психологический подход, приравнивающий манипуляцию к прямому обману, наносящему вред адресату послания: «искажение информации варьирует от откровенной лжи до частичных деформаций, таких как подтасовка фактов или смещение по семантическому полюю понятия, когда, скажем, борьба за права какого-либо меньшинства подается как борьба против интересов большинства» [12, с. 109]. Такое излишне расширительное толкование манипуляции приводит к тому, что в эту категорию попадают не только все императивные речевые жанры (*совет, приказ, инструкция* и т. п.), но и разнообразные ситуации общения в асимметричных общественных отношениях (например, *мода*).

Подобное положение во многом связано со сложностью самого объекта исследования и неизбежно будет присутствовать до тех пор, пока общее понимание этого объекта не будет выработано научным сообществом. Однако проблема состоит в том, что явление манипуляции вызывает повышенный интерес у людей всех возрастов и различных профессий, поэтому Интернет переполнен предложе-

ниями об «антиманипуляционных» тренингах, где всех желающих берутся научить «элегантному противодействию манипуляциям» и «конструктивному блокированию манипуляций». Этому, действительно, следует учить, поскольку сформированность высокого уровня коммуникативной культуры человека предполагает в том числе и умение распознавать технологии речевой манипуляции. Вместе с тем, как правило, на практике эти обещания очень далеки от реального содержания тренингов. Поскольку полностью решить проблему квалификации понятия «манипуляция» пока не представляется возможным, необходимо определить тот круг требований к таким курсам, по которому можно отграничить профессионально подготовленную продукцию от предложений разнообразных дилетантов, которые сами не вполне четко представляют себе границы и содержание того объекта, о котором берутся рассуждать.

Прежде всего следует отделить те курсы, где действительно обсуждаются вопросы, связанные с манипуляцией, от курсов, где научная основа предлагаемых сведений отсутствует. Так, в сети выложено описание многих тренингов, проведенных офф-лайн, из которых видно, что значительная часть времени была потрачена на примитивные игры и пустые разговоры. Например, один из популярных тренингов начинается с игры «Друг к дружке» (цель: снятие психоэмоционального напряжения). Смысл ее состоит в

том, что играющие разбиваются на пары и по команде ведущего должны быстро соприкасаться названными ведущим частями тела: левыми руками, спинами, пятками, большими пальцами, коленями, кулаками и т. п. (см.: Тренинг по защите от манипуляции. – <https://www.maam.ru/detskijasad/trening-dlja-vzroslyh-po-zaschite-psihologicheskikh-granic-ot-manipuljatsii.html>) Это, по мысли организаторов, должно научить их взаимодействию с партнером. Если тренинг проводится через Интернет, этот этап заменяется обсуждением далеких от темы примеров, сказок, притч и т. п. Например, ведущий заявляет, что сначала следует обсудить вопрос о психологических границах человека. Разговор сводится к анализу притчи об осле (пересказанной С.Я. Маршаком в стихотворении «Мальчик, мельник и осел»), в результате чего делается вывод, что нельзя быть хорошим для всех, нужно иметь свой взгляд на вещи и отстаивать его (см.: Семинар-тренинг «Манипуляция в педагогической практике и способы противостояния ей» – <https://infourok.ru/seminar-trening-manipulyacii-v-pedagogicheskoj-praktike-i-sposoby-protivostoyaniya-im-6843616.html>).

Появление подобных приемов обусловлено модной тенденцией геймификации образования и должно свидетельствовать о прогрессивных взглядах тренеров. Однако использование игр в образовании требует вдумчивой подготовки и тщательного отбора материала. Если же тренер заставляет слушателей 10 минут перебрасывать друг другу мяч, чтобы сделать простой вывод о неизбежности потери информации в процессе коммуникации, можно смело утверждать, что такой преподаватель – дилетант, и попусту тратит время, оплаченное клиентом.

Далее ведущие переходят к описанию приемов манипуляции, которое сводится к рассмотрению вырванных из контекста бессистемных списков отдельных приемов, многие из которых вообще не относятся к манипуляции (или могут относиться лишь в некоторых ситуациях). Теоретические пояснения при этом чаще всего противоречивы и демонстрируют отсутствие единой концепции. Так, тренер сначала может утверждать, что «манипуляция часто играет роль средства мягкой

защиты от самодурства правителей, перегибов руководителей, дурного характера коллег или родственников» (то есть допустима в конфликтной ситуации); однако через некоторое время он же говорит, что манипуляция имеет следующие признаки: «отношение манипулятора к другому как к средству достижения собственных целей; стремление получить односторонний выигрыш; использование силы, игра на слабостях» (см.: Семинар-тренинг «Манипуляция в педагогической практике и способы противостояния ей») (то есть полностью «деструктивный способ влияния» на адресата) и т. п. В рамках таких тренингов обычно предлагаются бессистемные списки уловок, причем один и тот же прием в разных работах может получить совершенно разную трактовку.

Однако если преподаватель берется обучать людей борьбе с манипуляцией, то должен сначала выработать для себя четкое представление о сути этого явления и критериях отделения допустимых приемов от недопустимых, поскольку и слушателям важнее понять сам принцип построения манипулятивного воздействия, а не запоминать разрозненные (часто сомнительные) приемы. Для того, чтобы обучение противодействию манипуляции приобрело осмысленный характер, предлагаем руководствоваться следующими основными принципами построения соответствующей методики.

1. Установление того, что именно называется манипуляцией. Четкое разведение, с одной стороны, манипуляции и лжи, а с другой стороны, манипуляции и допустимого воздействия на адресата с помощью эмоциональных аргументов [4; 11; 20].

Манипуляция – это способ внедрения в сознание адресата *искаженного представления* о действительности. Общение людей – это коммуникация с «открытым забралом», когда задача речи без усилий понимается адресатом, даже если говорящий не формулирует ее прямо. В ситуации речевой манипуляции следует говорить об использовании слов в несвойственном им значении, придании словам таких смыслов, которые им до этого не были присущи. В качестве ориентира можно использовать пример, ставший уже

классическим и приводимый во многих работах: «Тайд» справляется с загрязнением, которое не под силу обычным стиральным порошкам. Из текста этой рекламы следует, что «Тайд» является более действенным порошком, чем тот, которым хозяйка пользуется в настоящее время. Дискредитация товаров других производителей и восхваление своего товара производится здесь косвенными средствами с помощью использования скрытого сравнения. Именно сокрытие своих намерений, незаметное для адресата навязывание ему определенной идеи является тем критерием, который помогает отделить манипуляцию от прямого воздействия на адресата с помощью речи и отсекает от манипуляции многие приемы, которые во многих работах объявляются манипулятивными по природе (метафоры, цитирование, апелляция к ценностям адресата и т.п.)

2. Объяснение роли средств воздействия в построении манипулятивного послания. Все приемы – это только инструменты в руках человека. Как именно их использовать (во благо или во зло), он определяет сам. Один и тот же прием (метафора, аналогия, ссылка на авторитет, и даже «чтение в сердцах») могут быть вполне допустимыми средствами воздействия, если нужны для прояснения позиции оратора, а могут стать средствами манипуляции, если оратор с их помощью пытается тайно навязать адресату спорную идею [6; 17]. Так, из приведенного выше примера нельзя сделать вывод, что все сравнения (и даже все скрытые сравнения) являются приемом манипуляции. Вывод должен быть иной: в этой конкретной рекламе для создания манипулятивного эффекта использовалось скрытое сравнение. В связи с этим, если преподаватель в число видов манипуляции включает, например, такой вид: «Позитивное подкрепление (использование наград, комплиментов и т. п.)», то он обязательно должен пояснить, почему именно *комплимент* и *награда* – это формы манипуляции; в какой ситуации допустимо, а в какой недопустимо их использование (и чем принципиально различаются эти ситуации) и т. п.

3. Связывание приемов манипуляции с конкретным видом дискурса выражается в

указании на то, что в разных сферах общения приемы манипуляции не идентичны: то, что вполне органично выглядит в рекламе (соответствует модели этого дискурса), недопустимо в научной работе (нарушает требования, предъявляемые к этому дискурсу). Особенности манипуляции в конкретных видах дискурса подробно описаны в литературе: в PR-дискурсе [5], в политическом дискурсе [8], в интернет-дискурсе [9], в судебном дискурсе [7], в педагогическом дискурсе [10] и др. В связи с этим любое рассмотрение *приемов манипуляции* в рамках курсов должно быть обязательно привязано к определенной сфере общения: «манипуляция в рекламе», «манипуляция в СМИ» «как противостоять манипуляциям своего начальника» и т. п. – и давать хотя бы обзорное общее представление об особенностях речевого взаимодействия в рамках соответствующего дискурса.

4. Осознанный отбор приемов для анализа. Преподаватель может выбрать любой принцип классификации приемов манипуляции, однако этот принцип должен быть сообщен слушателям и понятен для них. Так, в нашей практике возможен, например, такой набор недопустимых приемов, предложенный в процессе обучения противостоянию манипуляции: 1) лесть, 2) чтение в сердцах, 3) навязанное следствие, 4) сужение или расширение тезиса, 5) просьба о помощи. Однако, если применять к их анализу классификацию софизмов и уловок, предложенную С.И. Поварниным [18], то окажется, что 1 – относится к уловкам, 2 – к диверсии против оппонента, 3 – к диверсии против аргументов, 4 – к диверсии против тезиса, 5 – выходит за рамки этой классификации, может лишь иногда использоваться как психологический манипулятивный прием установления контакта с реципиентом. Подобные бессистемные наборы свидетельствуют о низкой профессиональной подготовке тренера соответствующих курсов и отражают клиповую методику преподавания, весьма популярную в настоящее время на курсах в Интернете.

Вместе с тем, варианты научных классификаций средств манипуляции представлены в научной литературе [13; 15; 16 и др.] и могут быть использованы в процессе обучения. Так,

например, среди средств манипуляции выделяются *логические приемы*, нарушающие формальные требования к правильности построения рассуждения: разрушение причинно-следственных связей, навязанное следствие, ложное обобщение и т.п.; *психологические приемы*: довод к угрозе, спекуляция ценностями, искусственное усиление эмоциональной составляющей послания и т. п.; *риторические приемы*, построенные на манипуляции оценочными суждениями (в случае отсутствия основания оценки) (см. об этом [2, с. 72-102]).

Для того, чтобы тренер на курсах смог применять научно обоснованные методики, его самого сначала необходимо обучить этим методикам. Начинать такое обучение следует еще в вузе, причем не только в рамках занятий по риторике, но и при освоении других гуманитарных дисциплин. Особенно это важно при обучении будущих специалистов, работающих в системе «человек – человек». В частности, на

такую необходимость регулярно указывают преподаватели, обучающие юристов [1; 3; 14; 19]. Обучение противодействию манипуляции должно включать в себя развитие навыков критического мышления, выработку навыков опознания манипулятивных техник, укрепление уверенности и веры в свои силы.

Итак, изучение речевого манипулятивного воздействия крайне важно для современного делового человека, поскольку позволяет не только избежать попадания в сети мошенников и бездумного согласия с навязываемой СМИ идеологией, но и более целенаправленно и успешно вести деловые переговоры, взаимодействовать с партнерами, противостоять манипуляции коллег и начальников и т. п. Вместе с тем важно, чтобы такое обучение было построено на научной основе и опиралось на систематизированные общие принципы, а не сводилось к дилетантским рассуждениям и вырванным из контекста примерам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеева А.П. Насилие в спорте и его применение различными субъектами: криминологический анализ // Научный вестник Омской академии МВД России. – 2012. – № 4 (47). – С. 14-17.
2. Анисимова Т.В. Юридическая риторика. – Калининград: Калининградский филиал Санкт-Петербургского университета МВД России, 2024. – 336 с.
3. Анисимова Т.В. Содержание риторической компетенции выпускника юридического вуза // Вестник Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2023. – № 1(71). – С. 127-131.
4. Анисимова Т.В., Чубай С.А. Оценочные суждения как средство манипуляции в дискурсе социальной рекламы // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2021. – Т. 1, № 1 (34). – С. 91-99. – DOI 10.51965/2076-7919_2021_1_1_91.
5. Анисимова Т.В. Научные принципы создания PR-риторики // Успехи современного естествознания. – 2013. – № 7. – С. 166-167.
6. Анисимова Т.В. Манипуляция как объект лингвистического исследования // Вестник Московского гос. областного университета. Серия: Русская филология. – 2012. – № 2. – С. 5-8.
7. Анисимова Т.В. Исследование системы ценностей подсудимого как способ объяснения мотивов преступления // Общество и человек. – 2011. – № 1(2). – С. 12-14.
8. Васильев А.Д. Вербальная магия российского официоза // Политическая лингвистика. – 2012. – № 4(42). – С. 11-16.
9. Воронина Е.Н. Искажение информации как технология речевой манипуляции в современной интернет-коммуникации // Сборник научных трудов SWorld. – 2013. – Т. 20, № 2. – С. 19-22.
10. Гудина О.А. Манипуляция и ее виды в педагогическом дискурсе // Язык и культура. – 2011. – № 2 (14). – С. 13-21.
11. Гурочкина А.Г. Скрытые формы речевого воздействия в непрямой коммуникации // Известия Российского гос. педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2019. – № 192. – С. 46-52.

12. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. Феномены, механизмы, защита. – М.: ЧеРо, Изд-во МГУ, 1996. – 344 с.
13. Журавлева О.А., Пивоварова М.О. Инструменты и технологии воздействия на читателя (на материале британских газет) // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – 2019. – Т. 12, № 4. – С. 46-51. – DOI 10.30853/filnauki.2019.4.9.
14. Кондратенко Б.А. Кондратенко А.Б., Григорьев А.Н. Влияние на образовательный процесс склонности обучающихся использовать эмоции в целях манипулирования окружающими // Вестник Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2023. – № 3(73) – С. 127-131.
15. Любимова Т.М. Модели систематизации и классификации вербальных приемов манипуляции общественным сознанием // Информационные войны. – 2010. – № 2 (14). – С. 85-91.
16. Мосина С.К. Манипулятивные возможности газетно-публицистического дискурса: основные приемы воздействия на реципиента и их классификация // Обществознание и социальная психология. – 2023. – № 2-3(46). – С. 88-96.
17. Осипов Б.И. Речевая манипуляция и речевое мошенничество: сходство и различие // Юрислингвистика. – 2007. – № 8. – С. 216-221.
18. Поварнин С.И. Спор. О теории и практике спора. – Минск: ТПЦ «Полифакт», 1992. – 48 с. (Открытый университет)
19. Сердобинцев К.С. О важности философии // Вестник Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2023. – № 2(72). – С. 131-135.
20. Сердобинцев К.С. Проблема модернизации и развития гражданского общества в России: диалектика «Я» и «Мы» // Социально-гуманитарные знания. – 2011. – № 3. – С. 110-119.

MANIPULATION AS AN OBJECT OF STUDY IN ONLINE COURSES

MUKHINA Maria Vasilievna

Candidate of Philological Sciences, Lecturer at the Department of Linguistics,
Volgograd State Socio-Pedagogical University
Volgograd, Russia

The article raises the question of the need for more competent training of specialists in resisting manipulation. If a teacher undertakes to conduct such training, he must himself clearly formulate what manipulation is; demonstrate an understanding of the role of means of influence in building a manipulative message; describe manipulation techniques only in relation to a specific type of discourse; produce a consistent classification of the techniques proposed for study.

Keywords: rhetoric, manipulation, methods of countering manipulation, Online courses, methods of teaching rhetoric.
