

ОБМАН У СИСТЕМІ ВЕРБАЛЬНИХ МАНІПУЛЯТИВНИХ ДІЙ

Ірина РУДИК (Житомир, Україна)

У статті досліджено співвідношення понять «обман» і «маніпуляція» й визначено обман як одну з форм маніпуляцій переконаннями. Встановлено, що, крім переконань, мішенями маніпулятивного впливу можуть бути бажання й емоції об'єкта впливу. На основі отриманих результатів запропоновано авторське визначення маніпуляції.

The paper examines the correlation between the notions of lie and manipulation and defines lie as a form of manipulating beliefs. The article argues that besides beliefs, manipulation can target the addressee's desires and emotions. Based on the results, the author works out her own definition of manipulation.

Дослідження такої форми мовленнєвого впливу, як маніпуляція, становить актуальний напрямок сучасної лінгвістики, оскільки дозволяє, через розкриття механізмів маніпуляції, оптимізувати процес взаємодії між рівноправними учасниками. Мовленнєве повідомлення, згідно прагматичного підходу до аналізу мовних явищ, є цілеспрямованою дією на співрозмовника, а процес спілкування – обміном діями. Це видно й з самого терміну «мовленнєва **взаємодія** (взаємо-дія)», що означає взаємне докладання зусиль, вкладених у спрямовані один на одного дії (або впливи). Такий підхід робить вплив (і маніпулятивний, і неманіпулятивний) невід'ємним компонентом процесу спілкування. Предметом цього дослідження є вербальні засоби (лексичні одиниці й риторичні прийоми), які застосовуються для маніпулятивних дій над комунікативним партнером. Матеріал для роботи отримано з даних Британського Національного Корпусу (BNC). Метою статті є співставлення понять «обман» і «маніпуляція» задля визначення характеру їх зв'язку, а також для вироблення точного визначення маніпуляції.

Маніпуляція зазвичай ототожнюється з обманом. Так, ряд вчених досліджують маніпулятивний потенціал і силу маніпулятивного впливу неправдивих висловлювань (див., напр., [4: 2]).

Інші дослідники, як, наприклад, О.Л. Доценко (*Евгений Леонидович, к. психолог.н., доц. Тюменск. ун.*) в монографії «Психологія маніпуляції: феномени, механізми й захист», диференціює між обманом і маніпуляцією: «Наприклад, хто-то спрашиває у нас дорогу на Минск, а мы его направляем ложно на Пинск — это лишь обман. ... манипуляция будет иметь место в том случае, если тот, другой, собирался идти в Минск, а мы сделали так, чтобы он захотел пойти в Пинск. Или он вообще никуда не собирался, но решил сделать что-то благодаря нашему влиянию» [2: 55-56].

Російський політолог С. Г. Кара-Мурза (*Сергей Георгиевич, д. хим.н.*), поділяючи цю думку, розглядає обман як один з важливих прийомів у технології маніпуляції, зазначаючи при цьому, що сам по собі він не має маніпулятивного впливу: «Лисица, выманивая сыр у Вороны, даже не может быть названа обманщицей. Она же не говорит ей: брось, мол, мне сыр, а я тебе брошу сырокопчёной колбасы. Она просит её спеть» [3: 18].

Між тим, при ґрунтовнішому розгляді стають помітні й відмінності двох проаналізованих підходів: якщо для О.Л. Доценко обман – не обов'язково маніпуляція (отже, він або є ширшим поняттям і включає маніпуляцію, або має спільний з маніпуляцією сегмент значення), то для С. Г. Кара-Мурзи маніпуляція – не обов'язково обман. Останній розглядає обман як один із найважливіших прийомів у всій технології маніпуляції, який, однак, сам по собі не здатен на маніпулятивний вплив.

Аналогічно, американський дослідник Р. Ноггл також наводить приклади маніпуляцій, які позбавлені обману. Ось деякі з них:

Випадок 1. Різноманітні добродійні організації часто збирають гроші на достойні проекти, але при цьому «забувають» сказати, що досить значна частина

пожертв йде «нагору», в тому числі й на зарплатню адміністраторам та іншим штатним працівникам.

Випадок 2. В трагедії Шекспіра «Отелло» Яго постійно повторює Отелло те, що Отелло сприймає як доказ невірності Дездемони, хоча сам Яго знає, що всі його «докази» – лише маневр.

Випадок 3. Яго грає на злості й ревнощах Отелло; в результаті, коли останній починає вірити в те, що Дездемона зраджує його, в пориві гніву він вбиває її.

Випадок 4. Не кажучи ніякої відвертої неправди, рекламний агент намагається створити враження, що, володіючи машиною певної марки, можна стати втіленням молодості, енергійності й звабливості.

Випадок 5. Сатана спокушає Христа, коли той поститься, нагадуючи Спасителю, що він і каміння може перетворити на хліб.

Випадок 6. Дорослий ображено дується, коли не отримує того, що хоче. Його приятель, який і так знав, що він незадоволений, тепер здається та йде на поступки [9].

Усі ці випадки, хоч і являють собою дуже неоднорідну групу, все ж мають дещо спільне – усі вони є маніпуляціями, починаючи з неприхованої брехні й закінчуючи підбуренням, спокушанням, втиранням в довіру, грою на емоціях, психологічним програмуванням. Їх усі об'єднує метафоричне розуміння маніпуляції як способу поводження з людьми як з об'єктами, речами (*маніпуляція* – від латинського *manus* – рука, в прямому значенні тлумачиться як поводження з об'єктами з певними намірами). Так, за тлумачним словником В. Даля (*Владимир Иванович*), укладеним у 1881 році, іменник «маніпуляція» має єдине значення: «*маніпуляція ж. латн. – приёмы ручные, хватка, сручье; обиходъ*» [1: 297]. Побачивши світ майже через 50 років, у 1949, словник С.І. Ожегова (*Сергей Иванович, д.филол.н., проф.*), який був першим однотомним тлумачним словником російської мови, виданим після Великої Жовтневої соціалістичної революції,

реєструє вже два значення іменника *маніпуляція*: «1. Сложный приём, действие над чем-н. при работе ручным способом. 2. перен. Прodelка, махинация (неодобр.) [5: 310].

Схоже тлумачення маніпуляції пропонує й Оксфордський словник сучасної англійської мови: *manipulate* – 1. *to control or handle sth with skill: manipulate the gears and levers of a machine.* 2. *(often derog) to control or influence sb/sth by clever or unfair means: As a shrewd politician he knows how to manipulate public opinion* [10: 714].

Цікаво, що маніпуляція в своєму первинному значенні може застосовуватись не лише до механізмів, а й до людських істот. Саме такий підхід лежить в основі науки євгеніки, основні принципи якої було розроблено сером Френсісом Гальтоном, кузеном Чарльза Дарвіна: “Eugenics is the study of the Agencies under social control, that improve or impair the racial qualities of future generations either physically or mentally” [7]. Назву «євгеніка» (від грецьк. *добре народження*) розробив Ф. Гальтон в 1883 році. Провідною ідеєю цієї науки є право (й навіть обов’язок!) певних Агенцій соціального контролю маніпулювати людським «матеріалом» з метою штучного покращення людської раси, абсолютно нехтуючи при цьому особистістю людини.

Іншою сферою застосування поняття маніпуляції в первинному значенні є медицина: *manipulation: 4. Medicine. to examine or treat by skillful use of the hands, as in palpation, reduction of dislocations, or changing the position of a fetus* [6].

В інших випадках поняття маніпуляції, спрямованої на людей, вживають у метафоричному значенні. Це ж стосується і наукового визначення маніпуляції як виду психологічного впливу, майстерне виконання якого призводить до прихованого збудження в іншій людини бажань, не відповідних її актуально існуючим бажанням [2: 58].

Тобто, виходячи з прямого значення маніпуляції, можна метафорично розуміти її як своєрідний контроль над людиною, який здійснюється через вплив

на її «важелі». У філософському розумінні, маніпулятор може «здіяяти» три основні «важелі»: переконання, бажання й емоції об'єкта маніпуляції [9].

За цією системою обман є маніпуляцією переконаннями, оскільки являє собою спробу переконати адресата в правдивості пропозиції, в яку сам адресант не вірить. За аналогією з розумінням правдивості висловлення Дж. Лакоффа і М. Джонсона, “We understand a sentence as being true when our understanding of the sentence fits our understanding of the situation closely enough” [8: 169], розуміємо висловлення як неправдиве, якщо наше розуміння висловлення не відповідає нашому розумінню ситуації. Так, спробу маніпуляції переконаннями спостерігаємо в наступному прикладі:

At first he (Golitsin – I.P.) exposed a number of Russian agents and thus established his credentials. But then he embarked on his main thesis, which was that the entire Western intelligence system in Britain, France, Germany and America had been deeply penetrated by the KGB and systematically manipulated with clever disinformation put out by Moscow. According to Golitsin everything the West believed about Russia was wrong and they needed to start all over again with his help and interpretation of the truth (BNC). – адресата (представників західних спецслужб) намагаються переконати в правдивості пропозиції, в яку сам адресант (Голіцин) не вірить.

Крім обману, до категорії маніпуляції переконаннями відносимо таку форму впливу, як «переключення» уваги адресата на нерелевантну або менш важливу інформацію (як у випадку 1). При цьому нерелевантна інформація може бути цілком правдивою, але при регулярному повторі вона витісняє релевантну. Своєрідним «переключенням» на нерелевантну інформацію вважаємо й маніпулятивне мовчання, або замовчування, про яке йшлося в наших попередніх статтях.

Подібним до попередньої форми є підсилення невірних і безпідставних переконань через висловлення підозр, інсинуацій, навідних питань (які містять

потрібний варіант відповіді). Підбір лексичних одиниць з негативною конотацією та використання особливого тону підсилюють потенціал цієї форми (як у випадку 2), оскільки включають ще й маніпуляцію емоціями.

Щодо маніпуляції бажаннями, то вона базується на створенні в адресата ірраціональних, безпідставних бажань, тобто бажань, які не відповідають його поглядам: “Subjectively irrational desires are phenomena in which motivation gets out of line with what one has the best on balance reason to do” [9]. До цієї категорії відносимо, наприклад, застосування реклами, яка формує в нас бажання купувати товари всупереч об’єктивно сформованим і усвідомленим потребам (як у випадку 4).

Спорідненою до зазначеної формою маніпуляції бажаннями є спокушання, яке полягає в спонуканні адресата до виконання дії, яку він вважає неправильною / неоптимальною за даних обставин (як у випадку 5). Спробу маніпуляції бажаннями (або опір їй) спостерігаємо також в наступних прикладах:

So, Rosie, like a fool I let him manipulate me into working twice as hard as I imagined I would (BNC). – в адресата викликали бажання працювати, яке, на її думку, було ірраціональним.

"You are not unwelcome. You are very important." "Rubbish!" She swung to face him angrily, her pale cheeks now flushed to wild apricot, her breasts rising and falling with bottled-in emotion, annoyance, embarrassment and a feeling of having been manipulated into a situation where she had behaved like an ill-bred lunatic (BNC).

– адресата «заманили» в ситуацію, яка стимулювала її діяти ірраціонально.

South Africa's Truth and Reconciliation Commission said on Thursday that it would not be manipulated into "sniffing out" informers who had once served the apartheid government. " We are determined not to allow this issue to become a political football," Alex Boraine, vice-chairman of Nobel peace laureate Desmond Tutu's commission, said in a statement (BNC). – в адресата намагаються викликали бажання «рознюхати» будь-які дані про колишніх урядових інформантів.

Останній вид маніпуляції представлений маніпуляцією емоціями, за якої адресату нав'язують неадекватну, безпідставну емоцію (наприклад, гнів чи відчай, як у випадку 3). Розглянемо маніпуляцію емоціями на прикладі з «Отелло» Шекспіра:

OTHELLO: What hath he said?

IAGO: Faith, that he did, – I know not what he did.

OTHELLO: What? What?

IAGO: Lie, –

OTHELLO: With her?

IAGO: With her, on her, what you will.

*OTHELLO: Lie with her! lie on her! – We say lie on her when they belie her. – Lie with her! that's fulsome. – Handkerchief –
– confessions – handkerchief! – To confess, and be hanged
for his labour, – first, to be hanged, and then to confess. – I
tremble at it. Nature would not invest herself in such shadowing
passion without some instruction. It is not words that shake me
thus: – pish! – noses, ears, and lips. – Is't possible? – Confess, –
handkerchief! – O devil! –
[Falls in a trance.]*

– у процитованому уривку Яго майстерно доводить Отелло до гніву й безтями, хоча ще в попередньому епізоді бачимо останнього лише в сумнівах (які зародилися також не без участі Яго):

OTHELLO: She is protectress of her honour too:

May she give that? (Shakespeare, Act IV, Scene 1)

Якщо маніпуляція бажаннями є типовою для реклами, то маніпуляція емоціями регулярно застосовується в політичній комунікації, де самим лише тоном закликів можна нав'язувати неадекватні емоції багатотисячному колективному адресату. Іншим знаряддям боротьби в арсеналі маніпулятора

емоціями є спеціально підібрана лексика з негативною конотацією. Обидва ці засоби, на жаль, перетворюють процес сучасної політичної комунікації на своєрідну антирекламу політичних опонентів.

Крім того, за допомогою емоцій можна привернути увагу адресата до необхідної інформації. Саме на цьому механізмі базується приклад 6, у якому через ображене мовчання й демонстрацію своїх негативних емоцій адресант підкреслює вигідну для себе інформацію.

Таким чином, маніпулятивний вплив на особу здійснюється через контроль її переконань, бажань і емоцій. З цих позицій вважаємо наукове визначення маніпуляції, запропоноване Є.Л. Доценко, дещо неповним:

Манипуляция — это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями.

оскільки в ньому фігурують лише бажання адресата. В свою чергу, визначаємо **маніпуляцію як вид навмисного й прихованого психологічного впливу, метою якого є збудження в адресата неусвідомлених і безпідставних для нього переконань, бажань і емоцій.** Обман відносимо до категорії маніпуляції переконаннями.

Вважаючи дослідження маніпулятивних вербальних дій актуальним напрямком сучасної лінгвістики, вбачаємо подальші перспективи в порівняльному аналізі особливостей маніпуляції в різних видах дискурсу, зокрема, в міжособистісному й інституційному дискурсі.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка: Т. 2. – М.: Русский язык, 1979. – 779 с.
2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита.— М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. — 344 с.
3. Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.

4. Морозова О.І. Лінгвальні аспекти неправди як когнітивно-комунікативного утворення (на матеріалі сучасної англійської мови). – Автореф. дис. ...д. філол. н. – Київ, 2008. – 32 с.
5. Ожегов С.И. Словарь русского языка. – М.: Русский язык, 1975. – 846 с.
6. Dictionary.com Unabridged. – Random House, Inc. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://dictionary.reference.com/>
7. Introduction to eugenics [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.eugenics-watch.com/intro.html>
8. Lakoff G. and Johnson M. Metaphors we live by. – Chicago, London: The University of Chicago Press, 1980. – 256 p.
9. Noggle R. Manipulative actions: a conceptual and moral analysis// American Philosophical Quaterly. – 1996. – Volume 33, n. 1. – P. 43-56. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://find.galegroup.com/ips/start.do?prodId=IPS>
10. Oxford Advanced Learner's Dictionary of Current English. – Oxford: Oxford University Press, 1998. – 1428 p.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРА

Ірина Рудик – к. філол. н., доцент, доцент кафедри міжкультурної комунікації ЖДУ ім. І. Франка.

Наукові інтереси: прагматика англійської мови.