

Муниципальное общеобразовательное учреждение  
Николо-Шангская средняя общеобразовательная школа  
им. А.А. Ковалева

Статья на тему:

**«Речевое (языковое) манипулирование сознанием современного  
человека»**

**Автор:** Серова Светлана Геннадьевна,  
учитель русского языка и литературы

## ОГЛАВЛЕНИЕ

I. Введение.....	3
II. Речевое (языковое) манипулирование сознанием современного человека .	5
III. Способы речевой (языковой) манипуляций.....	5
III.1. Виды манипуляторов.....	5
III.2. Способы и примеры манипуляций, способы защиты от манипуляций ..	8
III.3. Предпосылки манипуляции ..	12
IV. Заключение ..	14
V. Список использованных интернет-источников и литературы ..	16

## I. Введение

Актуальность темы определяется возрастающим интересом лингвистов к способам речевого воздействия, активно используемым в разных сферах жизнедеятельности людей. Именно поэтому появляется необходимость выявления механизмов, способных скрыто воздействовать на сознание и влиять на процесс принятия решений, изучения их функционирования и выработки способов защиты от языкового манипулирования.

Целью моей работы является ознакомление с механизмами манипуляций в более активных сферах жизни, чтобы человек делал свой выбор при решении, а не тот, что заложила в него система. А также некоторые правила и принципы правильного использования убедительности в речи.

На сегодняшний день коммуникация является неотъемлемой частью жизни каждого живущего на планете. Человек нуждается в каждодневном обмене информацией: получении и выдачи. Ежедневно мы слышим публичные выступления, громкие рекламные акции, решаем деловые вопросы. Именно поэтому очень остро встает проблема использования определенной коммуникативной техники в той или иной сфере жизнедеятельности - манипулирование.

Задачи: рассмотрение манипуляций, анализ их механизмов.

Манипулирование (франц. *manipulation*, от лат. *manipulus* - пригоршня, горсть, лат. *manus* - рука) - это способ психологического воздействия на общественное сознание с целью побуждения к совершению определенных действий, выгодных для манипулятора.

Выше уже излагалось, что речевое манипулирование присутствует во всех сферах общественной жизни. Это значит, что во всех сферах жизни присутствует некий манипулятор, имплицитно навязывающий свою систему ценностей. В связи с этим необходимо перечислить принципы манипуляции:

- оперирование информацией;
- сокрытие манипулятивного воздействия (имплицитность);

- степень и средства принуждения, применения силы (мастерство манипулятора);
- мишени воздействия (ценности и идеалы, которые будут подвержены манипуляции с их последующей трансформацией);
- тема роботообразности, машиноподобия адресата воздействия (к объектам манипуляции относятся не как к личностям, а как к объектам, вещам).

Кроме того, необходимо отметить, что при манипуляции важно ощущение самостоятельности принятия решения. Превращая другого субъекта в объект, подвластный контролю и управлению, манипулятор, тем не менее, создает иллюзию самостоятельности принятия решения реципиентом.

## **II. Речевое (языковое) манипулирование сознанием современного человека**

### **III. Способы речевой (языковой) манипуляций**

#### **III. 1 Виды манипуляторов**

Э. Шостром в книге «Анти-Карнеги или человек-манипулятор» описал, что представляет собой тип социального характера, называемого «манипулятор».

Манипулятор. Внимательно следите за этим человеком. Ему необходимо, во что бы ни стало владеть ситуацией: он способен навязать свою волю во всем, манипулировать в любой ситуации. Сохраняйте спокойный и приветливый тон всегда.

Человек не рождается Манипулятором. Он развивает способность манипулировать другими людьми, с тем, чтобы избегать неприятностей и добиваться желаемого, причем развивает он эту способность бессознательно.

Современный Манипулятор, считает Шостром, развился из ориентации на рынок, когда человек - это вещь, о которой нужно много знать и которой нужно уметь управлять.

Соккрытие своих истинных эмоций - таков удел Манипулятора. Основную свою задачу Манипулятор видит в том, чтобы производить некоторое «должное впечатление». Вот, например, реакция Манипулятора, которому не удалось продвинуться по службе или получить прибавку к жалованью, столь милую его сердцу. Придя домой, он умудряется переложить половину вины на своего давно умершего родителя, который его тиранил, на свою жену, которая плохо приготовила ему завтрак именно в то утро, или на кого-либо еще. Он может напиться или заболеть, обернуться подобострастным приставалой, стать мрачным, продолжить пассивную забастовку против себя, человечества, своего глупого шефа. Он даже может хлопнуть дверью и, выйдя из игры, оставить другу свое место. Наряду с

потребностью управлять Манипулятор испытывает потребность в руководстве свыше.

Манипуляция не является необходимым отношением к жизни и не приносит никакой действительной пользы. Слишком часто Манипулятор использует психологические концепции в качестве рациональных объяснений для своего неблагоприятного поведения, оправдывая свои текущие несчастья ссылками на прошлый опыт и прошлые неудачи.

Манипулятор - это личность, вставшая на путь самоуничтожения, которая использует или контролирует себя и других людей в качестве «вещей». Поскольку Манипулятор в какой-то мере живет в каждом из нас, давайте посмотрим, не можем ли мы его выделить более отчетливо. Имеется несколько основных типов Манипулятора.

**Диктатор.** Преувеличивает свою силу. Он доминирует, приказывает, цитирует авторитеты и делает все, чтобы управлять своими жертвами. Разновидности Диктатора: Настоятельница, Настоятель (Игумен), Начальник, Босс, младшие Боссы.

**Тряпка (слабак)** - обычно жертва Диктатора, полярная противоположность. Тряпка развивает большое мастерство во взаимодействии с Диктатором. Он преувеличивает свою чувствительность, он забывает, не слышит, пассивно молчит. Разновидности Тряпки: Мнительный, Глупый, «Хамелеон», Конформист, Стеснительный, Уступающий.

**Вычислитель** преувеличивает свой контроль. Он обманывает, увеличивает, лжет, старается перехитрить и проверить других людей. Вариации Вычислителя: Делец, Аферист, Игрок, Создатель рекламы, Шантажист, Рассчитывающий все наперед.

**Прилипала.** Является полярной противоположностью Вычислителя. Он преувеличивает свою зависимость. Это личность, жаждущая быть ведомой, дурачимой, предметом забот. Он позволяет другим делать за него работу. Разновидности: Паразит, Нытик, Вечный ребенок, Ипохондрик, Иждивенец, Беспомощный.

**Хулиган.** Преувеличивает свою агрессивность, жестокость, недоброжелательность. Он Оскорбитель, Ненавистник, Гангстер, Угрожающий. Женская вариация —Сварливая баба («пила»).

**Славный парень.** Преувеличивает свою заботливость, любовь, убивает своей добротой. В некотором смысле столкновение с ним более вредно, чем с Хулиганом. Славный парень почти всегда выигрывает. Разновидности: Угодливый, Доброжелательный, Моралист, Человек организации.

**Судья.** Преувеличивает свою критичность. Он никому не верит, преисполнен обвинений, негодования, с трудом прощает. Разновидности: Всезнающий, Обличитель, Собиратель улики, Судебный пристав, Позорящий, Оценщик, Мститель, Заставляющий признать вину.

**Защитник.** Противоположность Судье. Он чрезмерно подчеркивает свою поддержку и снисходительность к ошибкам. Он портит других, сочувствуя им сверх всякой меры и не давая своим подзащитным встать на ноги и расти самостоятельно. Вместо того чтобы заняться своим делом, он готов заботиться о нуждах других. Варианты Защитника: Наседка, Утешитель, Покровитель, Ученик, Помощник, Самоотверженный.

В Манипуляторе гипертрофирован какой-то один из этих типов либо их комбинации. Если же мы являем собой один из типов Манипулятора в наиболее выраженной степени, мы проецируем его противоположность на окружающих нас людей и делаем их своими целями. Например, жена-Тряпка нередко выбирает мужа-Диктатора, а затем управляет им с помощью всякого рода подрывных методов.

## Ш.2 Способы и примеры манипуляций, способы защиты от манипуляций

Способы манипуляции	Способы защиты
<p>1. Навязывание роли.</p> <p>Угадав желания человека, манипулятор начинает навязывать роль Незаменимого Работника, Бескорыстной Сотрудницы, Всеми Обожаемого, Неотразимой и т.п. Например, «Верочка, мы все прекрасно знаем, что если вы этого не сделаете, это никто не сделает...»</p>	<p>1. Отказ от роли</p> <p>К примеру: «К сожалению, люди любят преувеличивать...»</p>
<p>2. Вас делают другом.</p> <p>Манипулятор доверительно рассказывает о себе, а затем обращается с какой-нибудь обременительной просьбой: «Я вижу, вы мне так сочувствуете... вот спасибо... я думаю, вы не откажетесь...»</p>	<p>2. Не проявлять дружеского участия в разговоре с малознакомым человеком, не замечать намеков</p>
<p>3. Доброжелатель. Чрезвычайно любезно и доброжелательно расспрашивает о личных делах, трудностях, затем обращается с просьбой, в которой после такого разговора трудно отказать</p>	<p>3. Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом, и не считать себя обязанным делать то, о чем просит участливый человек</p>
<p>4. «Дружим против общего врага».</p> <p>Манипулятор доверительно сообщает</p>	<p>4. Задайте себе вопрос: «С чего это</p>

<p>о том, как плохо высказался о вас руководитель или коллега. Он возбуждает неприязнь к «недоброжелателю», подталкивая в определенным действиям</p>	<p>вдруг он стал открывать мне глаза?»</p>
<p>5. Вас делают соратником по общему делу. Например, посетитель доверительно, с расчетом на понимание и сочувствие, посвящает вас в свой замечательный проект реорганизации работы фирмы. И тут же просит именно его бумаги показать директору в первую очередь</p>	<p>5. Подумайте: «А мое ли это дело?» Не поддавайтесь пафосу собеседника, отдавайте себе отчет в том, насколько вы сами считаете этот проект первоочередным</p>
<p>6. Туманные намеки. Манипулятор не высказывает прямо свою бестактную просьбу, а ходит вокруг да около</p>	<p>6.Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</p>
<p>7. Берет измором. Манипулятор с обворожительной улыбкой снова и снова повторяет одну и ту же просьбу, выполнить которую вы не можете или не хотите</p>	<p>7.«Заезженная пластинка» Каждый раз в ответ на просьбу следует повторять: «Рад бы вам пойти навстречу, но ничего не могу сделать»</p>

В деловых контактах с разными партнерами мы ведем себя по-разному. Американский психолог Эрик Берн разработал модель эго-состояний, в соответствии с которой каждый поступок человека продиктован логикой одного из трех состояний сознания: Родитель, Взрослый или Ребенок. Все три характеристики тесно связаны между собой и принадлежат каждому человеку. Без Родителя человек должен был бы каждый раз заново осваивать

вековой опыт. Роль Взрослого позволяет трезво оценивать действительность, контролировать поведение и действия Родителя и Ребенка. Ребенок – источник многих радостей, положительных чувств, постоянного ощущения новизны и поиска. Отклонение в поведении человека появляется тогда, когда при взаимодействии с другими людьми одно из этих состояний доминирует.

Распознавание эго-состояний осуществляется через анализ интонаций, поведения, выражения лица, жестов и положения тела, а также речевые клише, присущие конкретному типу ролей.

Родитель

Ребенок

Взрослый

Общее поведение

1. Автоматически оценивающее, ироничное, порицающее, наказывающее, обвиняющее, ищущее виновного, приказное, авторитарное. 2. Доброе, ободряющее, признательное, озабоченное, сочувствующее, помогающее, сверхзаботливое

1. Не заботясь о реакции окружающих, игривое, любознательное, творческое, хитрое, злорадное, излучающее избыток энергии, мечтательное. 2. Ощущение стыда, чувство вины, осторожное, боязливое, требующее одобрения, впадающее в отчаяние, скромное, неуверенное, жалующееся, придерживающееся правил. 3. Протест против более сильных и авторитетных, капризное, своевольное, непослушное, агрессивное

Раскрепощено, по-деловому, объективно, внимательно, прислушиваясь к собеседнику, без эмоций, задавая открытые вопросы, задумываясь

Типичные фразы

1. «Ты должен», «Ты не должен», «Это тебе нельзя», «Как ты только можешь», «Сколько тебе говорить одно и то же!», «Я не позволю так с собой обращаться!», «Прекрати это сейчас же!». 2. «Не ломай себе голову!», «Не так плохо, как кажется», «Не вешай нос», «Тебе это не по силам», «Я могу вас понять», «Иди, я сделаю за тебя»

1. «Я хочу», «Я бы очень хотел», «Прекрасно!», «Великолепно!», «Высший класс!», «Мне без разницы», «Так тебе и надо». 2. «Я не верю в свои силы» «Я не смогу это сделать», «Я боюсь», «Я попробую», «Я хотел только...», «Почему всегда я?». 3. «Я этого не хочу», «Оставьте меня в покое», «Проклятье!»

Все вопросы, начинающиеся со слов: Что? Когда? Где? Почему? Высказывания: возможно, вероятно, по моему мнению, я думаю, я полагаю, по моему опыту, др. все, что допускает возможность дискуссии

Интонация, манера говорить

1. Громко или тихо, твердо, высокомерно, насмехаясь, цинично, саркастически, с нажимом. 2. Тепло, успокаивающе, сочувственно

1. Громко, быстро, захлебываясь, печально. 2. Тихо, нерешительно, прерывающимся голосом, подавленно, нудно, жалуясь, покорно. 3. Гневно, громко, упрямо, угрюмо

Уверенно (без высокомерия), по-деловому (с личностной окраской), нейтрально, спокойно, без страстей и эмоций, ясно и четко

Жесты

1. Поднятый вверх указательный палец, руки на бедрах, руки скрещены перед грудью, ноги широко расставлены. 2. Поглаживание по голове

1. Напряженный или расслабленный корпус, рассеянность. 2. Опущенные плечи, склоненная голова, стоит навтыжку, пожимает плечами, кусает губы, напряжен, дружелюбен, мил. 3. Напряженность, угрожающая поза, упрямство, опущенная голова

Корпус прямой, его положение меняется в ходе беседы, верхняя часть туловища слегка наклонена вперед.

### Ш.3 Предпосылки манипуляции

К числу предпосылок манипуляций заведомо относятся следующие:

**Психологические.** Человеческое сознание во многом уязвимо для внешнего воздействия: слабых мест в защитном барьере имеется немало. Сознание инерционно, и поэтому можно потрафить ожиданиям собеседника или сообщить ему в массе известного что-то такое, с чем он мог бы и не согласиться, если бы отделил это новое от известного. Сознание склонно к упрощениям и не любит противоречий, а посему охотно поддается на стройный и красивый обман. Оно склонно преувеличивать роль человеческих намерений и действий и недооценивать объективные факторы и случайности, особенно при оценке тех деятелей, которым человек себя противопоставляет (отношение к себе подвержено обратному искажению — это известная из социальной психологии "фундаментальная ошибка атрибуции") и т.д.

**Когнитивные.** У человека имеется определенная модель мира, особенности устройства которой могут использоваться манипулятором. Например, рекламные кампании могут строиться на эксплуатации образа товара, услуги и т.п. или же на сознательном его сломе; в любом случае образ учитывается. Примером здесь могут послужить рекламные кампании туров в Испанию (Bravo, España) и в Турцию (Ритм жизни ощути в Турции) соответственно.

**Логические.** Понимание языковых высказываний связано с осуществлением логических выводов, которые могут быть специально направлены в ошибочное русло. Например, хорошо известны многие пророчества Дельфийского оракула, подталкивавшие, по преданию, к ошибочным выводам. Например, в стихотворении К.Кавафиса Срок Нерона рассказано, как оракул посоветовал 30-летнему Нерону "страшиться семидесяти трех годов". Обрадованный Нерон продолжил свои сумасбродства, а меж тем на окраине империи, в Испании, 73-летний Гальба

в глубокой тайне собирал войско, всего лишь через несколько месяцев вынудившее Нерона бежать из Рима и покончить с собой.

Социологические. По некоторым данным, около 85% людей — конформисты (причем эта цифра является константой социальной вселенной, определяющей устойчивость человеческих сообществ; свыше 15% конфликтных особей способны взорвать общество, а при меньшем их числе наступает застой, делающий его уязвимым для внешних угроз) и в силу этого просто склонны поддаваться манипулированию.

Коммуникационно-семиотические. Чтобы общение происходило достаточно гладко и не превращалось в борьбу и спор о способах описания действительности, на эти различия — в том случае, если они представляются несущественными для целей общения — приходится закрывать глаза, как это готов был сделать капитан Врунгель из повести А.Некрасова, когда его яхту "Беда" в песне называли корветом. Различия между языковыми формами значимы тогда, когда это важно для участников диалога, и незначимы (вариативны), когда участники диалога склонны этими различиями пренебрегать. Практически любое имеющееся в языке формальное различие может быть сделано значимым, — и одновременно, в определенных условиях, могут игнорироваться (рассматриваться как варианты описания одной и той же действительности) даже очень значительные различия, скажем, между значениями существительных яхта и дредноут.

Структурно-семиотические. Любая семиотическая система не просто обозначает действительность — она интерпретирует ее, предлагает какое-то свое специфическое ее видение, причем одна и та же ситуация действительности может быть проинтерпретирована по-разному, и говорящий всегда, даже не желая этого, в какой-то степени навязывает слушающему некоторую ее трактовку.

#### IV. Заключение

Таким образом, речевое или языковое манипулирование — вид речевого воздействия, используемый для скрытого внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент. В основе речевого манипулирования 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 речевого манипулирования является сокрытие манипулятором истинной цели воздействия на адресата.

Для речевого манипулирования характерна ориентация не на убеждение, а на внушение; основным ее «инструментом» являются психологически точные апелляции к эмоциональной сфере адресата, ориентированные на использование его психических нужд для достижения определенных целей.

Иллюзия самостоятельности сделанных реципиентом выводов создается в результате особой организации речи: ключевые компоненты смысла в ней зачастую имплицитно, субъективная точка зрения преподносится в качестве «исходной очевидности», выводы навязываются адресату в завуалированном виде, высказывания перегружаются оценочной лексикой.

Речевое манипулирование является одной из форм проявления речевого насилия, характерными признаками которого являются неаргументированность оценок и суждений; использование предвзятых категоричных формулировок, ссылок на недостоверную или неопределенную информацию вместо подкрепления заявлений логически и фактически обоснованными аргументами; однобокая и тенденциозная интерпретация

фактов; низкая степень информативности текста; доминирование в речи оценочных и императивных реплик.

Речевое манипулирование может осуществляться как в межличностном общении, так и в массовой коммуникации. Реклама, предвыборные политические кампании, идеологическая пропаганда — сферы, в которых речевое манипулирование направлено на формирование у массовой аудитории определенных вкусов, потребностей, убеждений, предрассудков, стереотипов сознания, выгодных для манипулятора.

Исходя из всего вышеизложенного, речевое манипулирование сознанием современного человека — одна из наиболее актуальных и наименее изученных проблем современной культуры речевого общения, которая вызывает большой интерес ученых по сей день.

## **V. Список использованных интернет-источников и литературы**

1. Баранов А.Н., Паршин П.Б. «Речевое воздействие и аргументация» // Рекламный текст: семиотика и лингвистика - М.: Международный институт рекламы, ИД Гребенникова, 2020.
2. Баранов Л.Н. «Что нас убеждает?» // Знание. Лекторское мастерство. М., 2021.
3. Доценко ЕЛ. «Психология манипуляции». М., 1996.
4. Иссерс О.С. «Коммуникативные стратегии и тактики русской речи». Изд. 5-е. - М.: URSS, 2022.
5. Седов К.Ф. «Общая психолингвистика: Хрестоматия». М.: Лабиринт, 2019.