

Мельник О. М.,

здобувач кафедри практики англійської мови

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

МАНІПУЛЯЦІЯ ЯК СТРАТЕГІЯ КОМУНІКАНТА-ЕГОЇСТА

Анотація. У статті проаналізовано маніпулятивну стратегію, якою послуговується комунікант-егоїст під час комунікативної інтеракції. Розглянуто тактики, які залучає комунікант-егоїст: персуазивну тактику, тактику створення позитивного соціального обличчя, тактику тиску, тактику гри на зниження, тактику хитрування, тактику підлезування й тактику емоційного шантажу.

Ключові слова: маніпулятивна стратегія, тактика, комунікант-егоїст, прихований вплив.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження зумовлена загальною антропоцентричною спрямованістю сучасних лінгвістичних студій на вивчення особливостей мовленнєвої поведінки комунікантів крізь призму міжособистісної комунікативної взаємодії.

Учені розглядають мову як систему знаків і правил їх уживання, що має великі можливості для маніпулювання людьми [1; 2]. Науковці стверджують, що «мова у своїй істотній частині призначена для маніпуляції», «вона не меншою мірою є засобом маніпуляції, ніж засобом передачі інформації» [1, с. 61]. Вплив завжди реалізується у спілкуванні. Термін «маніпуляція» вживається для позначення впливу на людину «з метою спонукати її зробити щось (повідомити інформацію, зробити вчинок, змінити свою поведінку) несвідомо чи всупереч її власному бажанню, думці, наміру» [3, с. 72].

Подібну точку зору відстоює В.В. Зірка, яка визначає маніпуляцію як декодування повідомлення так, як вигідно маніпулятору [4, с. 87]. Лінгвіст Г.А. Копніна стверджує, що маніпулювання спрямоване на «приховане насадження у свідомість адресата цілей і настанов, що спонукають його здійснити вчинок, вигідний маніпулятору» [5, с. 49].

Метою розвідки є висвітлення маніпулятивної стратегії й тактик, якими послуговується комунікант-егоїст.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маніпулятивна стратегія передбачає захоплення смислового простору комунікації комунікантом-егоїстом з метою нав'язати співрозмовнику свою комунікативну стратегію і своє світобачення [6]. Маніпулятор використовує ті тактики й комунікативні ходи, які демонструють вищість його власної точки зору. Маніпулятор цілком контролює ситуацію та має приховану мету, при цьому адресат не здогадується про справжню інтенцію маніпулятора, оскільки останній «завуальовує» дійсну мету, іноді «підмінюючи» її іншою. Комунікант використовує «хитрування-маніпуляцію» як прийом, за допомогою якого він хоче полегшити спілкування для себе й утруднити його для комунікативного партнера [7]. Розглянемо приклад.

1) *Nevertheless, today, (a) when the young man spoke of settling something, taking a line, she felt that it was the truth, and she answered very simply and without hesitating.*

(b) *"We must do our duty", she said. "We must speak to my father. I will do it tonight; you must do it tomorrow".*

(c) *"It is very good of you to do it first", Morris answered.*

"The young man – the happy lover – generally does that. But just as you please".

(d) *It pleased Catherine to think that she should be brave for his sake, and in her satisfaction she even gave a little smile. "Women have more tact", she said.*

(e) *"They ought to do it first. They are more conciliating; they can persuade better". "You will need all your powers of persuasion. But, after all", Morris added, (f) "you are irresistible". "Please don't speak that way – and promise me this: Tomorrow, when you talk with Father, you will be very gentle and respectful". (g) "As much so as possible", /.../.*

"Do you know the first thing your father will say to you?" "No, Morris; please tell me". "He will tell you I am mercenary". "Mercenary!" "It's a big word, but it means a low thing. It means that I am after your money". "Oh!" murmured Catherine, softly [8, с. 37].

У наведеному прикладі комунікант-егоїст (Моріс Таусенд) використовує тактику підлезування, бажаючи уникнути зустрічі з батьком героїні (Кетрін Слупер), який уважає Моріса егоїстичним аферистом, що за будь-яку ціну хоче знайти багату наречену й переслідує корисливі мотиви. Маніпулятор (Моріс), використовуючи персуазивну тактику (e), метою якої є переконання засобами логіки й емоційного впливу, підштовхує героїню до того, щоб вона перша поговорила з батьком і запевнила його в серйозності намірів свого нареченого. Тактика персуазивності впливає на оцінку й точку зору адресата з метою змусити його прийняти точку зору адресанта. Тактику персуазивності використовують як для хороших, так і поганих цілей, із етичними та неетичними намірами. Науковці пов'язують персуазивність із пропагандою й маніпуляцією [9]. Адресат (Кетрін) не розпізнає прихованої мети адресанта і з радістю виконує поставлене перед нею завдання (b, d).

Розглядаючи маніпуляцію крізь призму непрямой комунікації, вчені трактують її як різновид прихованого впливу [10, с. 90; 11], хоча це не означає, що будь-який прихований вплив є маніпулюванням. Критерієм розрізнення вчені вважають цілі, які ставить перед собою суб'єкт впливу, і результат впливу [11]. Як зазначає О.С. Попова, маніпулювання має місце там, де суб'єкт впливу ставить особисті, корисливі цілі, що можуть завдати шкоди об'єкту впливу. Якщо мовець прагне допомогти об'єкту впливу так, щоб той цього не усвідомлював, не помічав способів цього впливу, – це просто прихований вплив [11, с. 35]. Як показує фактичний матеріал, егоїст, використовуючи маніпулятивну стратегію, переслідує особисті корисливі цілі. Маніпулятивне спілкування – це таке спілкування, за якого до партнера ставляться як до засобу досягнення зовнішніх стосовно нього цілей. Інакше кажучи, комунікативний партнер розглядається не як цілісна людина, а скоріше як сукупність функціональних якостей, що можуть стати в нагоді для досягнення мети маніпулятора [12, с. 128–130].

Мовці-егоїсти використовують маніпулювання як комунікативний засіб впливу, спрямований на досягнення своїх цілей,

на шкоду іншій конфліктуючій особі, що може підсилити агресію суб'єкта конфлікту, і конфлікт знову проходить по замкнутому колу, динамічно деструктивно розвиваючись [12, с. 349].

Маніпулятор для досягнення поставленої мети, наприклад, успішного одруження, як у наведеному нижче прикладі, намагається завоювати прихильність комунікативного партнера і схилити його на свій бік.

2) (a) *"He doesn't like me – he doesn't like me at all", said the young man.*

"Who doesn't like you?" asked Catherine.

(b) *"Your father; extraordinary man!"*

"I don't see how you know", said Catherine, blushing.

"I feel; I am very quick to feel".

"Perhaps you are mistaken".

"Ah, well, you ask him, and you will see".

(c) *"I would rather not ask him, if there is any danger of his saying what you think". Morris looked at her with an air of mock melancholy.*

"It wouldn't give you any pleasure to contradict him?"

"I never contradict him", said Catherine.

(d) *"Will you hear me abused without opening your lips in my defense?" "My father won't abuse you. He doesn't know you enough".*

Morris Townsend gave a loud laugh, and Catherine began to blush again.

"I shall never mention you", she said, to take refuge from her confusion.

(e) *"That is very well, but it is not quite what I should have liked you to say. I should have liked you to say, 'If my father doesn't think well of you, what does it matter?'"*

"Ah, but it would matter; I couldn't say that!" the girl exclaimed [8, с. 27].

Маніпулятор-егоїст спершу застосовує тактику гри на зниження. Стверджуючи те, що батько нареченої його не любить ((a) *"He doesn't like me – he doesn't like me at all"*), комунікант-егоїст має на меті спровокувати реакцію незгоди з боку адресата (нареченої), що, у свою чергу, підвищить статус мовця [13]. Також Моріс використовує тактику лестошів, демонструючи переваги особистісних якостей батька нареченої (b) для завоювання її симпатії.

Маніпулятор-егоїст обирає для себе роль жертви, задля того щоб здобути прихильність і заручитися підтримкою комунікативного партнера. Так, продовжуючи скаржитися на «нелюб» з боку батька, мовець змушує свою наречену співчувати йому (d), щоб маніпулювати її волею й розумом. Кетрін не вірить у людську підлість, підступність та егоїзм. Мовець використовує тактику хитрування (c), щоб запобігти недовірі й звинуваченню з боку батька Кетрін. Недовіра не є безпідставною: Моріс розтратив сімейні гроші на свої примхи. У ході подальшої комунікації мовець-егоїст використовує тактику тиску (e), щоб проігнорувати волю батька, вживаючи лексичні повторени (*what I should have liked you to say; I should have liked you to say*). Кетрін намагається відстояти уявні чесноти Таусенда.

Одним із прийомів маніпулятора є вплив на почуття адресата через емоційний шантаж. Емоційний шантажист добре знає, наскільки адресат цінує взаємини з ним і використовує це, щоб домогтися підпорядкування адресата. Наприклад:

3) *"I – think I would rather – leave".*

"I cannot prevent you from doing so, but I should be very disappointed" [14].

Комуніканти-егоїсти, послуговуючись маніпулятивною стратегією, можуть дотримуватися принципу ввічливості. Дж. Ліч розглядає ввічливість як прагматичний фактор, який регулює процес спілкування. Принцип ввічливості підтримує соціальну рівновагу та дружні стосунки між співрозмовниками [15, с. 82]. Дотримання принципу кооперації П.Г. Грайса і принципу ввічливості Дж. Ліча призводить до ефективного спілкування [16], тобто досягнення поставленої мети й одночас збереження гармонійних взаємин зі співрозмовником, – комунікативної рівноваги, тобто відведення співрозмовнику під час спілкування ролі, не нижчої за ту, яка обумовлена його соціальною роллю та уявленням про його власну гідність [17].

Однак, як зазначає К.В. Піщикова, за удаваної універсальності принципу кооперації існує низка мовленнєвих ситуацій, у яких мовці не дотримуються максим П.Г. Грайса. Ідеться про ситуації, у яких через певні причини простежується конфліктний характер [18, с. 33]. Наприклад:

4) *"/.../ he [Mick] was a selfish devil, as well as unkind and a bad provider.*

'Ye're an ungrateful little bitch,' he said at last, shoving her across the room. 'That's what happens when a man's wife only gives him daughters.' He ate half the potatoes Keara had cooked then went out to drown his sorrows with his friends.

Only then did Ismay bring Mara back inside. 'Did he leave anything for us?'

'He ate half of them, the greedy pig.'

He didn't care about anyone but himself... [19, с. 6–27].

У наведеному прикладі нетверезий батько-егоїст (Mick) використовує лайку на адресу своєї дочки (*Ye're an ungrateful little bitch*) через її небажання віддати йому зароблені гроші. При цьому він з'їдає їжу, що була приготована для дітей (*He ate half of them, the greedy pig*). Своєю поведінкою він порушує принцип кооперації.

Розглянемо приклади, які ілюструють дотримання максим спілкування.

5) *"We will try him again", said the doctor. And he crossed the room and joined his sister and her companion, making her a sign that she should leave the young man to him. She presently did so, while Morris looked at him, smiling, without a sign of evasiveness in his affable eye.*

"He's amazingly conceited!" thought the doctor; and then he said, aloud, "I am told you are looking out for a position".

"Oh, a position is more than I should presume to call it", Morris Townsend answered. "That sounds so fine. I should like some quiet work – something to turn an honest penny".

"What sort of thing should you prefer?"

"Do you mean what am I fit for? Very little, I am afraid. I have nothing but my good right arm, as they say in the melodramas".

"You are too modest", said the doctor [8, с. 32].

У наведеному прикладі Моріс, комунікант-егоїст, намагається виставити себе у вигідному світлі (*Morris looked at him, smiling, without a sign of evasiveness in his affable eye*), хоча лікар помічає його вражаючу самовпевненість (*"He's amazingly conceited!"*). У діалозі з лікарем про пошук роботи (*I am told you are looking out for a position*) Моріс применшує посаду, яку хоче знайти (*Oh, a position is more than I should presume to call it*), і стверджує, що шукає скромне місце і пристойний зарібок (*I should like some quiet work – something to turn an honest penny*). Щоб у лікаря склалася думка, що він скромний і стриманий (*You are too modest*), Моріс порівнює себе з героями ме-

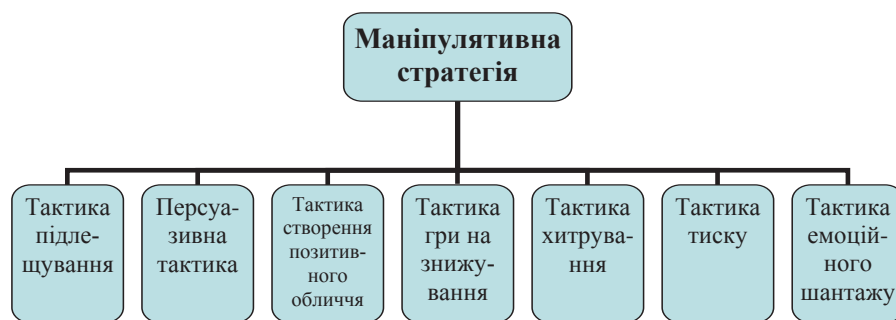


Рис. 1. Тактики реалізації егоїстичної маніпулятивної стратегії

лодрам і пропонує пару чесних рук (*I have nothing but my good right arm, as they say in the melodramas*).

Отже, адресант залучає максимум скромності, тобто відхиляє компліменти (похвалу) на власну адресу й навмисне применшує свої можливості, і максимум тактовності, щоб приховати справжні комунікативні наміри й уникнути потенційно небезпечних тем [20, с. 131]. Комунікант-егоїст також ураховує чинник дистанції «претендент на руку доньки – батько», що сприяє мінімізації конфліктогенності під час комунікативної інтеракції.

Отже, як засвідчує аналіз ілюстративного матеріалу, під час комунікативної інтеракції мовець-егоїст для здійснення власного задуму враховує інтереси й почуття співрозмовника. Загалом у таких випадках простежується підтримка мовцем гармонійних відносин із комунікативним партнером, що є позитивним мікрокліматом для досягнення його мети. Створення сприятливих умов спілкування є частиною задуму комуніканта-егоїста, оскільки саме так він може досягти мети.

Висновки. Отже, комунікант-егоїст, використовуючи маніпулятивну стратегію, залучає такі тактики: персуазивну тактику, тактику створення позитивного соціального обличчя, тактику гри на зниження, тактику хитрування, тактику підлецування, тактику тиску й тактику емоційного шантажу.

Література:

1. Мегентесов С.А. Лингвистические аспекты психического воздействия и приемов манипуляции / С.А. Мегентесов, И. Мохаммад. – Краснодар : Изд-во Кубан. ун-та, 1997. – 111 с.
2. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс : [монография] / В.И. Карасик ; Науч.-исслед. лаб. «Аксиол. лингвистика». – М. : Гнозис, 2004. – 389 с.
3. Стернин И.А. Введение в речевое воздействие / И.А. Стернин. – Воронеж : Изд-во Воронеж. ун-та, 2001. – 252 с.
4. Зирка В.В. Манипулятивные игры в рекламе: лингвистический аспект : [монография] / В.В. Зирка. – Днепропетровск : ДНУ, 2004. – 291 с.
5. Копнина Г.А. Речевое манипулирование : [учебное пособие] / Г.А. Копнина. – 2-е изд. – М. : Флинта ; Наука, 2008. – 176 с.
6. Дацюк С. Коммуникативные стратегии / С. Дацюк // Центр гуманит. технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2006/2751>.
7. Панкратов В.Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация : [практическое руководство] / В.Н. Панкратов. – М. : Ин-т психотерапии, 2001. – 208 с.
8. James H. Washington Square / H. James. – N.Y. : Harper – Brothers. – [Electronic resource]. – Access mode : https://openlibrary.org/authors/OL21001A/Henry_James_Jr.
9. Perloff R.M. The Dynamics of Persuasion: Communication and Attitudes in the Twenty-First Century / R.M. Perloff. – 4th edition. – N.Y. : Routledge, 2010. – 448 p.
10. Остроушко Н.А. Речевое воздействие как лингвистическая проблема (к понятию языкового манипулирования) / Н.А. Остроушко // Мир русского слова. – 2002. – № 5. – С. 89–91.

11. Попова Е.С. Рекламный текст и проблемы манипуляции : дисс. ... канд. филол. наук : спец. 10.02.01 / Е.С. Попова ; Урал. гос. ун-т им. А.М. Горького. – Екатеринбург, 2005. – 256 с.
12. Бутенко Н.Ю. Коммуникативні процеси у навчанні : [підручник] / Н.Ю. Бутенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 383 с.
13. Кольцова Е.А. Реализация тактики игры на понижение в межличностной коммуникации: гендерный аспект (на материале речевых номинаций лица) / Е.А. Кольцова // Вестник СамГУ. – 2008. – № 4(63). – С. 55–60.
14. Cartland B. Riding to the Moon / B. Cartland. – Barbara Cartland Ebooks Ltd., 2012. – 345 p.
15. Leech G. Principles of Pragmatics / G. Leech. – L. ; N.Y. : Longman Linguistic Library, 1983. – 250 p.
16. Brown P. Politeness: Some Universals in Language Usage / P. Brown, S.C. Levinson. – Cambridge : Cambridge University Press, 1987. – 214 p.
17. Барташева А.И. Взаимодействие невербальных и вербальных компонентов ситуации коммуникативного доминирования в англоязычном дискурсе : дисс. ... канд. филол. наук : спец. 10.02.04 / А.И. Барташева ; Харьк. нац. ун-т им. В.Н. Каразина. – Х., 2004. – 194 с.
18. Пищикова Е.В. Стратегии доминирования в аргументативном дискурсе: гендерный анализ (на материале английского языка) : дисс. ... канд. филол. наук : спец. 10.02.04 / Е.В. Пищикова ; Харьк. нац. ун-т им. В.Н. Каразина. – Х., 2002. – 210 с.
19. Jacobs A. A Pennyworth of Sunshine / A. Jacobs. – L. : Hodder & Stoughton General Division, 2003. – 528 p.
20. Бацевич Ф.С. Основы коммуникативної лінгвістики : [підручник] / Ф.С. Бацевич. – К. : Вид. центр «Академія», 2004. – 344 с.

Мельник Е. Н. Манипуляция как стратегия коммуниканта-эгоиста

Аннотация. В статье проанализирована манипулятивная стратегия, которой пользуется коммуникант-эгоист во время коммуникативной интеракции. Рассмотрены тактики, которые использует коммуникант-эгоист: персуазивная тактика, тактика создания положительного социального лица, тактика давления, тактика игры на понижение, тактика хитрости, тактика заискивания и тактика эмоционального шантажа.

Ключевые слова: манипулятивная стратегия, тактика, коммуникант-эгоист, скрытое влияние.

Melnyk O. Manipulation as a communicant-egotist's strategy

Summary. The article deals with a manipulative strategy used by a communicant-egotist in communicative interaction. Egotists involve such tactics as, a persuasive tactic, a tactic of creating positive social face, a tactic of pressure, a self-estimation lowering tactic, a ruse tactic, a flattering tactic and an emotional blackmail tactic.

Key words: manipulative strategy, tactic, communicant-egotist, hidden influence.