

УДК 811.161.1

В.В. ДАЩИНСКИЙ
(Волгоград)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНТРМАНИПУЛЯТИВНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ В РАМКАХ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ «КУЛЬТУРА РЕЧИ»

Рассматривается одна из тем этического и коммуникативного аспектов изучения культуры речи – феномен манипуляции. Уточняется содержание понятия «контрманипулятивная компетенция», предлагаются рекомендации и задания по формированию и совершенствованию контрманипулятивной компетенции в рамках образовательной дисциплины «Культура речи».

Ключевые слова: аргументация, культура речи, контрманипулятивная компетенция, манипулятивное воздействие, речевая манипуляция.

VLADISLAV DASHCHINSKY
(Volgograd)

THE IMPROVEMENT OF COUNTER-MANIPULATIVE COMPETENCE IN THE CONTEXT OF TEACHING THE DISCIPLINE “SPEECH CULTURE”

One of the themes of ethical and communicative aspects of studying the speech culture – the phenomenon of manipulation is considered. The content of the concept “counter-manipulative competence” is specified. The recommendations and tasks of formation and development of counter-manipulative competence in the context of the educational discipline “Speech culture” are suggested.

Keywords: argumentation, culture of speech, counter-manipulative competence, manipulative influence, speech manipulation.

Во многих университетских учебниках, учебных и учебно-методических пособиях по культуре речи (далее КР) вопросы, посвященные феномену манипуляции, не рассматриваются. В других – присутствуют в разном объеме: от упоминаний в том или ином разделе, где манипуляция не является особым предметом обсуждения, до отдельных параграфов или текстовых фрагментов, специально посвященных ей [9]. Такое положение дел, как правило, обусловлено ориентацией авторов на нормативный аспект изучения КР.

В свете коммуникативного и этического аспектов КР манипулирование должно быть охарактеризовано как несоблюдение принципа кооперации и нарушение этико-речевых норм. Манипулятивный речевой акт может стать одной из причин коммуникативных неудач [8, с. 821–824]. При изложении этического аспекта КР специалисты нередко уделяют преимущественное внимание проблемам речевого этикета (например: [19]), что, по нашему мнению, обедняет содержание анализируемого аспекта, потому что при таком подходе не учитывается искренний интерес учащихся к теме манипулирования, активно обсуждаемой в цифровой медиасреде, в которой пси-проблематика находится в списке востребованных у молодого поколения (см. о распространенности диспозитива психоцентризма как психополитического инструмента управления современным человеком в русле неолиберального селф-менеджмента [24, с. 116–126]).

В связи с изданиями, в которых затрагивается тема манипуляции, отметим учебное пособие «Русский язык и культура речи (базовые компетенции)», в котором предлагается компетентностная модель формирования полнофункциональной речевой культуры. В разделе 15 этой книги описывается **контрманипулятивная компетенция**. Автор раздела Г.А. Копнина определяет ее как «совокупность знаний, умений и навыков, связанных с распознаванием приемов речевой манипуляции и защитой от манипулятивного воздействия» [18, с. 366]. Мы будем рассматривать это понятие в более широком понимании: как распознавание приемов *любого вида* манипулирования, а не только речевого.

Какими **знаниями** необходимо обладать, чтобы верно идентифицировать манипулятивное воздействие и успешно противостоять ему? Классическая триада вопросов, которые изучают ученые, за-

нимающиеся исследованием этого феномена, выглядит следующим образом: *что такое манипуляция; с помощью каких механизмов она осуществляется; каков ее моральный статус.* Автор одной из новых теорий манипуляции, профессор философии Центрального Мичиганского университета, Роберт Ноггл (R. Noggle) конкретизирует их так: (1) Что общего у всех различных форм манипуляции? Что отличает манипуляцию от других форм влияния, таких как рациональное убеждение (rational persuasion), переговоры (bargaining), и принуждение (coercion)? В каком душевном состоянии должен находиться человек, чтобы можно было с уверенностью сказать, что он занимается манипуляцией? (2) Как манипулятор может влиять на действия человека, не давая ему повод поступать так, а не иначе? Почему мы попадаем на удочку манипуляторов в нашей собственной жизни? (3) Правильно ли мы считаем манипуляцию чем-то аморальным или, по крайней мере, морально порочащим репутацию? Если да, то почему? Всегда ли манипуляция аморальна, и если нет, то что определяет, когда она аморальна, а когда нет? А когда она аморальна, что делает ее таковой?* [32, с. 4].

Жить по ту сторону манипуляции невозможно, поэтому важно разобраться в этих вопросах. Методический характер статьи не позволяет детально обсуждать их, затронем лишь частные моменты. Манипуляция, как правило, воспринимается большинством людей в пейоративном, т. е. недобрительном смысле. Существование благонамеренной манипуляции, «продуктивной манипуляции» [20, с. 105], «позитивной манипуляции» [34] общей и первой этической оценки явления не меняет. Существуют некоторые области человеческой деятельности, где манипуляция функционирует вне моральных оценок, например, при демонстрации фокусов. Внимание зрителя приковывают к незначительному факту, действию (или придают вес маловажному факту), чтобы отвести от значимого. Зритель на шоу иллюзионистов принимает правила игры (жанра), предполагает, что его когнитивные процессы (память, внимание, мышление, восприятие) будут искусно обмануты, но вряд ли из-за этого он станет выносить моральные суждения по поводу применяемых фокусниками средств.

Первокурсники (дисциплины «Культура речи», «Русский язык и культура речи», «Речевые практики» в большинстве случаев преподаются на 1-м курсе) приходят в университет, имея богатый опыт столкновения с манипулятивной коммуникацией, прежде всего в образовательной сфере [5, 7]. Примеры деструктивной манипуляции в историях студентов встречаются чаще, чем примеры конструктивной, которая, по мнению ученых, в некоторых случаях способна повышать мотивацию к обучению, формировать заинтересованность к тому или иному предмету, дисциплинировать, разрешать конфликтные ситуации. Арсенал манипулятивных техник, усвоенный и освоенный в школе (еще раннее – в дошкольном периоде), переносится в новые образовательные условия.

Научно-популярное введение в теорию манипуляции не обходится без обращения к метафорам, объясняющих и показывающих признаки манипуляции, механизмы ее работы, мастерство человека, использующего ее. Например: 1) *музыкальная*: человек – музыкальный инструмент (арфа, скрипка), манипулятор – исполнитель, он играет на струнах (чувствах, желаниях и т.д.) чужой души; 2) *театральная*: человек – марионетка, которой с помощью нитей управляет кукловод; 3) *инсектная* (от лат. insect – ‘насекомое’): манипулятор – паук, ловко плетущий паутину для бабочек, мух и других насекомых (отметим наличие обмана и манипуляции в мире природы: достаточно вспомнить некоторые виды светлячков, пауков); 4) *охотничья*: «Манипулятор – это хитрый охотник, мастерящий силки, расставляющий капканы, роющий ловчие ямы» [29]; 5) *компьютерная*: человек – клавиатура, манипулятор – программист / пользователь, скрыто нажимающий на определенные клавиши, чтобы добиться нужного результата; человек – компьютер, манипулятор – программист, устанавливающий в операционную систему пользователя-жертвы определенные программы (цели, установки); 6) *шахматная*: человек есть пешка в чьей-либо игре.

Одна из задач преподавателя – перевести интуитивные и инстинктивные представления студентов о манипуляции на теоретический уровень осмысления. Учащийся не должен принимать, например, агрессивное речевое поведение, эмоциональное обоснование точки зрения со стороны другого за попытку манипуляции. Таким образом, **первый блок заданий** в рамках изучения феномена манипуляции

* Перевод здесь и далее наш – В.Д.

будет связан с: (1) усвоением содержания понятия «манипуляция», «речевая манипуляция»; (2) различением типов коммуникативного воздействия: манипуляция – аргументация (особенно: манипуляция – аргументация *ad hominem*), манипуляция – угроза и шантаж, манипуляция – речевая агрессия, манипуляция – пропаганда и др.; (3) установлением социально-значимых сфер, где встречается манипуляция (анализ интенциональной специфики такого рода воздействия), (4) систематизированием способов манипулирования в зависимости от общественно значимой сферы (религия, политика, наука, медицина и т. п.). Далее мы продемонстрируем образцы заданий, направленных на реализацию этих задач.

Приступая к решению *первой задачи* преподаватель может либо предложить одно из существующих толкований понятия «манипуляция», которое видится ему наиболее демонстративным, и прокомментировать его, либо вместе со студентами выявить ключевые черты манипулятивного воздействия через дефиниционный анализ существующих в научной и научно-популярной литературе определений. В случае выбора второго пути корректно работать с табл. 1. Следует подчеркнуть, что отбор определений может быть обусловлен гуманитарной или негуманитарной специализацией учащихся. Понятие «манипулятивный дискурс», трактовка манипуляции в терминах теории речевых актов (В.В. Дементьев, О.П. Ермакова, Е.А. Земская) [8] – подобную информацию корректно привлекать при работе со студентами-филологами, студентами-лингвистами, с которыми это тип воздействия изучается как лингвистический феномен (в этом плане отметим пособие Г.А. Копниной [12], учебник профессора В.П. Москвина [17]).

Таблица 1

Дефиниционный анализ понятия «манипуляция»

Автор	Дефиниция	Ключевые признаки
В.В. Мельник	«это технология социально-психологического влияния, используемая субъектом-манипулятором (индивидом или группой людей), в целях рефлексивного управления сознанием, подсознанием и поведением адресата влияния (индивида, группы людей, населения или организации), информационно-психологического навязывания адресату определенных представлений, оценок, идей, ценностных установок, ориентаций, явного или скрытого побуждения его, таким образом, к принятию определенных решений, совершению определенных действий в интересах манипулирующего или адресата, либо в их взаимных интересах, которые могут соответствовать или не соответствовать интересам других людей, общественным и государственным интересам» [15, с. 81]	– – ...
Э.Л. Верещагина, К.С. Смирнов	«это влияние, выражающееся в неявной форме и подразумевающее обман, отвлекающие способы воздействия, цель которых – побудить собеседника к невыгодным действиям, приносящим ущерб его интересам» [4, с. 103]	– – ...
В.П. Шейнов	«это скрытое управление, при котором инициатор достигает своих эгоистических целей, нанося ущерб адресату своего воздействия» [28, с. 17]	– – ...
Д. Скотт	«воздействие, направленное на изменение восприятия или поведения других людей с помощью лингвистических уловок, хитроумных схем, подсознательных и обманных методов, которые могут привести как к психологическому, так и к физическому насилию» [22, с. 17]	– – ...

Автор	Дефиниция	Ключевые признаки
Е.Л. Боярская	«манипулятивное воздействие является стратегией контроля агенса над пациенсом в ситуации, когда агенс намеренно избегает прямого принуждения, преследуя тем не менее собственные цели, идущие вразрез с целями и рациональностью пациенса» [2, с. 58]	– – ...

Совпадающие признаки следует выписать в третий столбец, несовпадающие подчеркнуть сплошной линией. В первых трех определениях совпадающим признаком является *скрытый характер* воздействия. О факультативности или обязательности этого признака, как и признака *скрытость намерений*, в научной литературе ведутся дискуссии. Приведем мнение Е.В. Сидоренко: «Любой маневр, который мы стремимся скрыть от адресата, потому что этот маневр наиболее эффективен именно тогда, когда он применяется втайне, приходится признать манипулятивным» [21, с. 60]. Она полагает, что любое коммуникативное взаимодействие, в котором человек заранее не раскрывает свои цели другому, должно считаться манипулятивным. Со вторым утверждением согласиться трудно, укажем на один контрпример: влюбленный в одногруппницу студент, желая сделать сюрприз, просит ее задержаться после пар, чтобы выпить кофе, пообщаться или обсудить домашнее задание, предстоящую сессию (формальные предлоги), в действительности же его цель – сделать ей подарок. Ср. также с позицией Р. Ноггла: “...many forms of manipulation ... to work – while still counting as manipulation – even *when everything about the attempt to influence is out in the open*” [32, с. 46] (курсив наш. – В.Д.) («...многочисленные формы манипуляции... работают – хотя это все еще считается манипуляцией – даже *когда все, что связано с попыткой повлиять, открыто*»).

Признак, сближающий определения 2–4, – «этически сомнительное (по методам и целям) действие». Толкование Е.Л. Боярской может показаться не до конца удовлетворительным ввиду недостаточной противопоставленности манипулятивного воздействия: в определении говорится только об оппозиции «манипуляция – прямое принуждение», но манипулируют и в том случае, когда не помогает аргументация [2, с. 58].

Дадим лаконичное определение манипуляции, не включающее ее моральную оценку. Манипулирование – это преимущественно скрытое воздействие на целе- и смыслополагание человека/аудитории.

Без ясного представления о том, что такое манипуляция, говорить о методах защиты от нее преждевременно. Нередко она смешивается с другими типами коммуникативно-психологического воздействия: аргументацией, принуждением, внушением, пропагандой, обманом и др. Типовые рассуждения специалистов: «Неизученность проблемы психологической манипуляции отражается и в языке, используемом для описания феномена, часто можно встретить смешение таких понятий, как манипулирование, иллюзия, обман, воздействие, влияние и т. д.» [23, с. 591], «Как возможно диагностировать прямой обман, так возможно диагностировать (хотя это гораздо сложнее) и манипуляцию. Манипуляция нередко отождествляется с обманом» [3, с. 50]. Понятие *манипуляция* шире понятия *обмана*, поэтому отождествлять эти понятия некорректно. Наиболее распространенный прием манипуляции – переключение темы разговора (например, один собеседник затрагивает политическую тему, но другому в данный момент ее обсуждать не хочется, т. к. она вызывает негативные эмоции) – не связан с обманом. Р. Ноггл внимательным образом разбирает теоретический подход к обману как одной из форм манипуляции (*manipulation as a form of trickery*). Таким образом, *вторая задача* связана с необходимостью четкого установления черт, различающих типы коммуникативного воздействия.

Таблица с неполным списком критериев дифференцирования типов коммуникативного воздействия представлена ниже (см. табл. 2 на с. 73). Многие критерии обладают дискуссионным статусом, как и характеристика в соответствии с ними типов воздействия. В связи с тем, что в курсе «Культура речи» изучаются и основы риторики и теории аргументации, то преподавателю важно сосредоточить-

ся на сопоставлении *манипуляции* и *аргументации*, тем более что в аргументативном взаимодействии коммуниканты нередко применяют манипулятивные (подмена тезиса, «соломенное чучело», перенос бремени доказательства и др.) и софистические уловки.

Таблица 2

Параметры, дифференцирующие типы коммуникативного воздействия

Параметры различения	Тип коммуникативного воздействия			
	Манипуляция	Аргументация	Угроза****	...
Наличие скрытой цели	+**	–	–	
Наличие скрытого характера воздействия	+***	–	–	
Иллюзия самостоятельности принимаемого решения	+	–	–	
Редукционистское отношение к личности*	+	–	+	

* Отношение к человеку как к объекту (субъект-объектное отношение, отношение «Я-Оно», по М. Буберу) и инструменту для достижения личных целей. Подобное отношение нарушает *категорический императив* И. Канта в формулировке самоцели: «...*поступай так, чтобы ты всегда относился к человечеству и в своем лице, и в лице всякого другого также как к цели и никогда не относился бы к нему только как к средству*» [10, с. 62]. Институциональные манипуляторы редуцируют человека до определенного типа homo, например, поведенческая экономика рассматривает человека как *homo economicus*, т. е. как ограниченный набор потребительских привычек и стратегий экономического поведения, в основном иррациональных, вследствие чего оправдывается возможность или даже необходимость использования *патерналистской манипуляции* со стороны государства (см. подробнее о концепции «подталкивания» в работе Р. Талера и К. Санстейна [26] и обзор ее дискуссионных аспектов в статье [33]).

** Как известно, манипулятор способен скрывать настоящую цель за мнимой, которая и предъявляется объекту воздействия. Приведем пример из повести волгоградских писателей-фантастов Е.Ю. и Л. Лукиных «Сталь разящая»: «Вчера она (Чага. – В.Д.) все-таки лишила его комбинезона, причем самым подлым образом: выкопала из тючка местную одежду и попросила примерить. Больше своего комбинезона Влад уже не видел» [14, с. 410] (скрытая цель – сделать так, чтобы герой сменил одежду, поскольку в том мире, где живет Чага, одежда Влада, прибывшего с другой планеты, могла привести к негативным последствиям, мнимая цель – просьба примерить одежду, чтобы оценить, подходит ли она ему).

*** Способы манипулятивного влияния не обязательно скрываются.

**** Угроза может рассматриваться как речевая тактика, как речевой жанр, как один из приемов манипулирования. См., например: «Классический манипулятивный прием детей “если..., то...” встречается почти в 16% высказываний. Он находит выражение в двух вариантах – в виде угроз или обещаний. В первом случае дети угрожают или шантажируют – “если ты мне не... (купишь, включишь мультфильм, позволишь съесть сладости и пр.), то я не буду... (спать, есть, убирать игрушки и пр.)”» [11, с. 96]. Этот прием эксплуатирует одну из уязвимых точек взрослого – страх невыполнения родительских обязанностей, боязнь показаться плохим родителем. На наш взгляд, этот прием, когда он строится в такой языковой форме («если..., то»), должен расцениваться как разновидность аргументации *ad hominem*, а именно аргументация к угрозе, а не как манипуляция, потому что в таком речевом воплощении цель воздействия не является скрытой (один из ключевых признаков манипулирования), она очевидна для коммуникантов, и они будут реагировать на нее скорее как на угрозу: «Не угрожай мне / обойдемся без угроз» (вряд ли возможно **не манипулируй мной*). Рациональный аргумент подменяется психологическим.

Составив примерное представление о ключевых особенностях типа коммуникативного воздействия в сравнении друг с другом, следует перейти к практике их разграничения в текстах различной функционально-стилевой и семиотической природы (художественная литература, публицистика, кинематограф, реклама, новостные тексты и т. д.).

Задание 2. Об использовании какого типа воздействия корректно говорить в следующих ситуациях? Ответ аргументируйте.

Ситуация № 1. Выделение заголовка одной из новостных статей на медийном ресурсе более крупным шрифтом по сравнению с названиями других статей.

Ситуация № 2. Агентство безопасности дорожного движения использует видеофильмы с автомобильными авариями, чтобы внушить водителям здоровый страх перед опасностями вождения в нетрезвом виде в рассеянном состоянии (пример Р. Ноггла).

Ситуация № 3. Алгоритмы / сетевые фильтры социальных сетей или алгоритмы маркетинговых предложений предлагают персонализированную, таргетированную рекламу, определенную информацию, опираясь на историю ваших просмотров, в целом на историю «цифровых следов», которые осознанно и невольно оставляет пользователь.

Ситуация № 4. Участники диалектологической экспедиции подстраивают свою речь под речь жителей определенного населенного пункта, чтобы выявить особенности местного говора. Вынуждены они так действовать потому, что информанты стараются использовать литературный язык, иногда стесняются или стыдятся произносительных, лексических, грамматических особенностей своего говора и потому пытаются их скрыть.

Ситуация № 5. Научный руководитель студента делится с ним замечаниями по курсовой работе: «Ваша курсовая пока не может быть допущена к защите. Во введении объект изучения совпадает с предметом, что некорректно. В первой главе вы множите позиции ученых по проблеме, никак не анализируя их. Во второй главе у вас всего один параграф. Некоторые поставленные задачи оказались не решены».

Задание 3.

А. Вспомнить, когда и каким образом вы манипулировали кем-либо из своего ближнего или дальнего окружения (друзья, знакомые, родители, родственники, незнакомцы, учителя, романтический партнер и др.). Составьте письменно описание «манипулятивного эпизода», опираясь на следующие вопросы.

– Где (особенности места) и когда (особенности времени) вы в последний раз кем-то манипулировали?

– Вы планировали манипулировать этим человеком или это получилось неожиданно / неосознанно?

– Какие цели вы преследовали, если сознательно выбрали манипуляцию?

– Добились ли вы того, чего хотели, или же вас раскусили, раскрыли?

– Почему, по вашему мнению, манипуляция сработала или не сработала?

– Вызвала ли у вас манипуляция какие-то особые чувства или эмоции (стыд, угрызения совести, чувство вины, удовлетворение...)?

– Испортились (если манипуляция оказалась раскрытой) / не изменились / улучшились ли ваши отношения с этим человеком после случившегося?

– Являлась ли, по вашему мнению, манипуляция лучшим способом добиться желаемого в той ситуации? Если да, то почему? Если нет, то какие соображения все же склонили вас в пользу ее использования?

Б. Вспомните эпизоды, в которых вы становились жертвой манипуляции. Составьте письменно описание этой истории, опираясь на следующие вопросы.

– Каковы были временно-пространственные особенности коммуникативной ситуации, в которой вы оказались объектом манипуляции?

– Кто был инициатором манипулирования (близкий человек, незнакомец, учитель, родитель, коллега, тренер и т. д.)?

- Вы распознали манипуляцию сразу или спустя определенное время после окончания взаимодействия с тем человеком? Какие признаки позволили вам предположить наличие манипуляции?
- Пытались ли вы защититься, если поняли, что вами пытаются манипулировать? Как?
- Если вы не стали сопротивляться, то какие факторы склонили вас к такому решению?
- Какие уязвимости, привычки, эмоции сделали вас восприимчивым (-ой) к манипуляции в тот момент?
- Какие цели преследовал манипулятор? Были ли эти цели направлены против ваших интересов?
- Мог ли манипулятор в той ситуации выбрать «цивилизованный» способ взаимодействия с вами (убеждение, просьба и т. д.)?

Прежде чем переходить к обсуждению приемов манипулирования и методов их нейтрализации требуется уточнить: от какого типа и вида манипулирования необходимо защищаться? За каждым типом манипулятивного воздействия закреплены пересекающиеся и непересекающиеся способы и методы. **Третья задача** – познакомиться с интенциональной (от лат. *intentio* – «намерение») спецификой манипулирования в определенной социально значимой сфере общения. Обычно выделяют: а) межличностную (сфера быта); б) политическую; в) рекламную; г) педагогическую. Безусловно, опираясь на другие критерии, можно выделять романтическую, семейную, корпоративную и иные манипуляции. В качестве задания студентам предлагается заполнить табл. 3.

Таблица 3

Виды манипуляции в зависимости от социально-значимой сферы коммуникации

Социально-значимая сфера	Преследуемая цель (цели)	Пример
семейная	семейная инкультурация (усвоение конкретных этикетных норм: в поведении и речи)	Многодетная семья удочерила 8-летнюю девочку. Девочка плохо владела этикетом поведения, речевым этикетом. Инструкции («так не следует говорить», «старайся держать спину прямо», «благодари за помощь» и т. п.) или беседы были признаны нецелесообразными. Вместо этого старшая сестра придумала игру, действие которой разворачивается в дворянской семье XIX в. Роль девочки – барышня, а старшая сестра играла разнообразные роли: служанка, учитель танцев (музыки, русского языка), мама. В игровой форме осваивались культурные ценности, этикетные нормы. Высокий социальный статус обязывал к достойному, воспитанному и вежливому поведению.
профессиональная

В соответствии с направлением обучения и профилем подготовки будущих специалистов определенному типу манипулирования можно уделять больше внимания, но сформировать и / или углубить представление необходимо о каждом типе.

В сфере межличностного, семейного, профессионального общения нередко распространен такой вид манипулятивного управления, как **газлайтинг** (о современном состоянии изучения этого феномена см.: [6; 30]). Газлайтинг представляет собой «ситуацию взаимодействия “манипулятора” и “его жертвы”, в которой газлайтер утверждает, что жертва не способна должным образом осозна-

вать реальность, т. е. является эпистемически некомпетентной» [6, с. 130]. Газлайтинг – это систематический подрыв эпистемической субъектности человека или группы людей, в частности, через проявление эпистемической несправедливости (подробнее о ней см.: [31]). Это явление часто обсуждается в сетевом пространстве, нередко в паре с понятием «абыюз». Слово «абыюз» (также «абыюзер»), хотя еще не появилось в толковых словарях, но с 2022 г. включено в академический орфографический словарь, размещенный на портале «Академос» (<https://orfo.ruslang.ru/>) Института русского языка им. В.В. Виноградова. Лексема «газлайтинг» пока что не зафиксирована в академических лексикографических источниках.

При обсуждении газлайтинга, например, со студентами-психологами, можно изучать ситуации, где газлайтером выступает конкретный человек: друг, родственник, начальник (подчиненный) и др. Толкование этого типа воздействия будет оставаться преимущественно в рамках психологического подхода, соответственно, внимание будет направлено на исследование *психологии* «жертвы» и «газлайтера», вариантов *психологической* помощи. Со студентами исторических специальностей газлайтинг продуктивно рассматривать с междисциплинарных позиций – как **институциональный газлайтинг** (англ. *institutional gaslighting*), под которым понимается «форма насилия со стороны институтов (политических, религиозных, образовательных и др. – *В.Д.*), выражающаяся в определенных манипуляциях, направленных на формирование иного представления о реальности, что заставляет усомниться людей в собственном восприятии окружающей действительности» [13, с. 77]. С ними же оправданно анализировать разнообразные проявления политической манипуляции (искажение исторических событий, фальсификацию исторических фактов и др.), информационные войны.

Противодействовать институциональной манипуляции сложнее, чем межличностной, потому что ее технологии постоянно развиваются, труднее обнаруживаются.

Четвертая задача – систематизировать имеющиеся в научной литературе технологии, стратегии, методы, способы манипулятивного воздействия (межличностного или институционального) для последующего создания контрманипулятивного арсенала приемов. Существует много работ, в которых описываются способы манипулирования (в частности, речевого) в межличностной или институциональной коммуникации [12, с. 35–107; 16; 25, с. 86–111], но задача составить исчерпывающий список способов вряд ли осуществима.

В предложенных ранее упражнениях вопрос о манипулятивных методах в большей или меньшей степени будет затрагиваться, но нецеленаправленно. Задания, приводимые ниже, преследуют разные цели: задание 4 – понимание того, на какие эмоциональные, поведенческие и когнитивные мишени нацелены манипуляторы в той или иной социально-значимой сфере коммуникации (табл. 4); задание 5 – выявить тип и способы манипулирования (на материале письменных текстов, кинофрагментов, собственных или изобретенных историй), ввиду ограниченного объема статьи опустим иллюстрацию данного задания; задание 6 – войти в роль инициатора манипуляции и ее жертвы, подобрать наиболее действенные для данной ситуации способы манипулятивного воздействия и приемы их нейтрализации.

Таблица 4

Мишени и приемы манипулятивного воздействия в определенной социально-значимой сфере

Мишень манипуляции	Социально-значимая сфера	Приемы манипулирования	Пример
<i>Эмоции, чувства, эмоциональные состояния (негативные или позитивные)</i>			
<i>Убеждения, мнения, знания, вера</i>			
<i>Гендерные стереотипы...</i>			

Мишень манипуляции	Социально-значимая сфера	Приемы манипулирования	Пример
<i>Национальные стереотипы...</i>			
<i>Когнитивные искажения...</i>			
<i>Автоматические реакции (автоматич. психич. процессы)...</i>			
...			

Задание 6. Описание ситуации. Вадим и Татьяна состоят в романтических отношениях. Им по 20 лет. Вадим подрабатывает курьером 5 дней в неделю, а Татьяна три дня – оператором в чат-поддержке. Недавно они начали совместно снимать квартиру. Решение бытовых вопросов нередко сопровождалось ссорами. Татьяна еще в понедельник попросила своего парня заняться уборкой в субботу, поскольку у него выходные, а она сразу после работы должна отправиться на занятия в университет (очно-заочное обучение) до 18.10. Он неохотно согласился. Суббота наступила, однако Вадим не торопился с наведением порядка, он играл в игры, смотрел сериалы, и в какой-то момент решил, что убираться сегодня не будет. Вернувшись с занятий, девушка поняла, что ее просьба осталась проигнорированной.

Задачи: а) к каким манипуляциям может обратиться Вадим, чтобы снять себя ответственность за невыполнение просьбы? какие манипулятивные сценарии, избранные Вадимом, могут сильно ухудшить его отношения с девушкой? б) как Татьяна может защититься от возможных манипуляций Вадима?

К моменту выполнения этого задания студенты уже знают о многих способах манипулирования (подготовлена таблица). Преподаватель, если у аудитории возникнут затруднения, может предложить учащимся карточки с определенным манипулятивным приемом, чтобы учащиеся подумали о целесообразности, эффективности его применения в заданных условиях.

Итак, персонаж истории Вадим, чтобы снять с себя ответственность за невыполнение просьбы своей девушки или перенести эту ответственность на нее, или снизить критику своего бездействия, может сделать один из следующих манипулятивных ходов: 1) разыграть карту «мнимого больного»; притворную болезнь необходимо убедительно аргументировать: «Дорогая, мне сегодня не здоровилось весь день. Как видишь, удалось только сходить в аптеку за лекарствами. Утром я думал, что это легкое недомогание, которое быстро пройдет и не помешает уборке, но с этим выводом я поспешил, к обеду мне стало намного хуже, где уж мне с таким состоянием порядок наводить...»; 2) спровоцировать девушку на ссору, в ходе которой она его оскорбит, он обидится на неприятные слова и будет иметь «моральное право» не убираться сегодня; 3) использовать газлайтинг: «Ты уверена, что именно в субботу просила убираться? Мне показалось, ты сказала: “На этих выходных”. Я же не мог забыть о таком конкретном поручении, мы с тобой и так часто ссоримся, зачем мне находить новые поводы для этого! Ты всегда потом обращаешь разговоры в свою пользу»; 4) вызвать жалость к себе и чувство вины у нее: «Таня, ты вообще представляешь, какая у меня была неделя? Я на ногах весь день, падаю с ног от усталости, мне два выходных выпало, чтобы просто выдохнуть от этих курьерских забот, а ты меня заставляешь тут с тряпкой и пылесосом бегать! Ты хоть немного думаешь о моем состоянии?»; 5) имитировать беспомощную, некомпетентную в вопросах уборки личность, т. е. убираться так, чтобы в квартире стало еще хуже: «Тань... Я пытался начать, но у меня ничего не получилось, даже как будто грязнее в квартире стало. Ты ведь знаешь, что порядок я всегда навожу как-то неловко: то сломаю что-нибудь, то потеряю, то забуду. Я поэтому в понедельник неохотно согласился на уборку, что знал: выйдет все как всегда – бестолково»; 6) заменить ситуацию уборки на ситуацию праздника, встретить девушку после пар и отвести ее на романтический ужин (выбрать сходную альтернативу), после которого она будет, предположительно, более мягко настроена к нарушению договоренности с его стороны. Несмотря на ресурсозатратность данного варианта, он предпочтительнее, чем решения (2) и (3).

Предложенный список заданий во многом ориентирован на индивидуальный формат работы, поэтому его требуется дополнять заданиями и упражнениями, реализующими групповую (парную) формы обучения. Помимо этого, актуальным для преподавателя является обращение к нейросетевым технологиям, к опыту симуляционных тренингов, например: «Создание диалоговых систем (чатботов) или виртуальных персонажей платформах Character.AI и GigaChat [7, 8], имитирующих поведение учеников, родителей, коллег с заданными психологическими портретами и поведенческими паттернами позволяют отрабатывать многие коммуникативные навыки» [27, с. 11]. Эффективно противостоять манипулятивным тактикам в профессиональной, дружеской, цифровой и др. средах – это коммуникативный навык, совершенствовать и отрабатывать который полезно при помощи симуляционных тренингов с использованием персонажей, созданных на базе искусственного интеллекта.

В дальнейшем мы планируем подготовить статью, посвященную практикам защиты от манипулирования. Предварительно можно сказать, что для успешного противодействия манипуляциям (особенно рекламным и политическим) необходима постоянная работа над прояснением мировоззренческих оснований своей личности. В этом помогает аргументация, знакомство с ней проходит в рамках изучения риторического аспекта КР: «Теория аргументации, апеллирующая к рациональности адресата, его способности анализировать и критически оценивать рассуждения самых разных видов, включая те, где речь идет о мотивах и чувствах... объективно способствует повышению порога манипулятивной уязвимости личности» [1, с. 74] (курсив наш. – В.Д.).

Запутанность, ложность моделей объяснения (интерпретативных схем) мира, своего места в мире, отношений с ним – все это становится удобной мишенью для различных манипуляций. Ясно видеть причины своего эмоционального и когнитивного состояния, основания собственных убеждений и истоки их формирования, понимать, *почему* определенное состояние возникло – это умения, в развитии которых помогает аргументация.

Литература

1. Алексеев А.П. Теория аргументации в эпоху манипуляций // Вестник Московского университета. Сер. 7: Философия. 2013. № 5. С. 67–77.
2. Боярская Е.Л. Манипуляция: стратегии и приемы // Манипуляции и социум: язык, сознание, культура: сб. науч. тр. / под ред. М.Н. Конновой. (г. Калининград, 15–17 мая 2023 г.). Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2023. С. 57–60.
3. Брусенская Л.А., Куликова Э.Г. Вербальная манипуляция (опыт распознавания) VS правовая культура // Правовая культура. 2018. № 3(34). С. 45–52.
4. Верещагина Э.Л., Смирнов К.С. Что такое манипуляция в общении, ее признаки, манипулятивные приемы общения и способы противодействия им // Образование и воспитание как национальные приоритеты: сб. ст. Междунар. науч.-практич. конф. Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение», 2025. С. 102–112.
5. Гудина О.А. Манипуляция и ее виды в педагогическом дискурсе // Язык и культура. 2011. № 2(14). С. 13–21.
6. Ермолова Т.В., Литвинов А.В., Бальгина Е.А. [и др.] Новые теоретические подходы к изучению феномена газлайтинга // Современная зарубежная психология. 2024. Т. 13. № 1. С. 128–138.
7. Зайцева А.В. Вербальные приемы манипуляции в педагогическом дискурсе // Вестник Луганского государственного педагогического университета. Сер.: Филологические науки. 2024. № 2(116). С. 78–82.
8. Земская Е.А., Ермакова О.П. К построению типологии коммуникативных неудач (на материале естественного русского диалога) // Земская Е.А. Язык как деятельность. 2-е изд., стер. М.: ФЛИНТА, 2015. С. 784–847.
9. Ипполитова Н.А., Князева О.Ю., Савова М.Р. Русский язык и культура речи: курс лекций / под ред. Н.А. Ипполитовой. М.: Проспект, 2009.
10. Кант И. Основы метафизики нравственности: сб. / пер. с нем. Б. Фохта, Н. Соколова. М.: АСТ, сор., 2023.
11. Козачек О.В., Бравославская С.В., Черняева А.В. Родители о манипуляциях детей-дошкольников // Электрон. науч.-образоват. журнал ВГСПУ «Грани познания». 2013. № 5(25). С. 94–105. [Электронный ресурс]. URL: <http://grani.vspu.ru/files/publics/1378468019.pdf> (дата обращения: 11.01.2026).
12. Копнина Г.А. Речевое манипулирование: учеб. пособие. 10-е изд., стер. М.: ФЛИНТА, 2012.
13. Литвинцев Д.Б., Литвинцева Г.П. Институциональный газлайтинг, или как институты искажают нашу реальность // Журнал институциональных исследований. 2024. Т. 16. № 1. С. 74–84.
14. Лукина Л., Лукин Е. Сталь разящая // Лукин Е.Ю. Зона справедливости. Сталь разящая: Фантаст. роман, повести и рассказы. М.: АСТ, 2003. С. 389–499.
15. Мельник В.В. Научно-методические основы распознавания речевой манипуляции в процессе доказывания в состязательном уголовном судопроизводстве // Вестник военного права. 2021. № 2. С. 77–87.

16. Михалёва О.Л. Политический дискурс: Специфика манипулятивного воздействия. М.: ООО «Книжный дом “ЛИБРОКОМ”», 2008.
17. Москвин В.П. Речевое воздействие и речевые манипуляции: учебник для вузов. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во Юрайт, 2025.
18. Русский язык и культура речи (базовые компетенции): учеб. пособие / под ред. проф. А.П. Сквородникова. Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2015.
19. Русский язык и культура речи: учебник / под ред. проф. О.Я. Гойхмана. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2024.
20. Седов К.Ф. Манипуляция и актуализация // Общая и антропоцентрическая лингвистика. М.: Издат. дом ЯСК, 2016. С. 98–149.
21. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. СПб.: Речь, 2004.
22. Скотт Д. Темная психология и манипуляции. Нападай и защищайся / пер. с англ. К. Князева. М.: Эксмо, 2024.
23. Сметанина М.С., Кабанов А.М., Гурская Т.В. [и др.]. Методы и приемы противостояния манипулированию студентов в высших учебных заведениях // Педагогический журнал. 2022. Т. 12. № 2-1. С. 589–598.
24. Соловьев А. Критика психополитического разума: [от самоотчуждения выгоревшего индивида к новым стилям жизни]. М.: Изд-во АСТ, сор., 2025.
25. Строганов В.Б. Технологии политической манипуляции в интернете: дисс. ... канд. полит. наук. Екатеринбург, 2019.
26. Талер Р., Санстейн К. Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье / пер. с англ. Е. Петровой. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017.
27. Терехова М.С., Сергеева Е.В. Симуляционный тренинг как средство развития коммуникативной компетентности педагога // Электрон. науч.-образоват. журнал ВГСПУ «Грани познания». 2025. № 6(101). С. 8–13. [Электронный ресурс]. URL: <http://grani.vspu.ru/files/publics/1766605534.pdf> (дата обращения: 19.01.2026).
28. Шейнов В.П. Манипулирование и защита от манипуляций. Приемы, которые должен знать каждый. М.: Изд-во АСТ, 2019.
29. Щербинина Ю.В. Речевая защита. Учимся управлять агрессией. М.: Форум: Неолит, 2017.
30. Darke L., Paterson H., van Golde C. Illuminating Gaslighting: A Comprehensive Interdisciplinary Review of Gaslighting Literature // Journal of Family Violence. 2025. [Электронный ресурс]. URL: https://www.researchgate.net/publication/387965296_Illuminating_Gaslighting_A_Comprehensive_Interdisciplinary_Review_of_Gaslighting_Literature (дата обращения: 17.12.2025).
31. Fricker M. Epistemic Injustice: Power and the Ethics of Knowing. Oxford: Oxford University Press, 2007.
32. Noggle R. Manipulation: Its Nature, Mechanisms, and Moral Status. Oxford: Oxford University Press, 2025.
33. Schmidt A.T., Engelen B. The ethics of nudging: An overview // Philosophy Compass. 2020. Vol. 15. No. 4. [Электронный ресурс]. URL: https://www.researchgate.net/publication/339577539_The_ethics_of_nudging_An_overview (дата обращения: 12.12.2025).
34. Zivaljevic A. Positive Manipulation Theory A Base for Continuous Motivation. // Positive Manipulation. Theory a base for continuous motivation. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.managementexchange.com/sites/default/files/media/posts/documents/Positive%20%20Manipulation%20Theory.pdf> (дата обращения: 17.12.2025).