

Манипулирование в речи

Курс «Риторика», занятие 5

Манипулирование – это попытки изменить восприятие или поведение других людей при помощи скрытой или обманной тактики.

Манипулирование всегда скрыто. Слушателю предлагаются некие положения, которые невозможно проверить. Источники могут быть намеренно скрыты манипулятором.

Часто у объекта манипуляции намеренно вызывают стресс, например, упирая на то, что нет времени подумать и разобраться в вопросе и решение надо принять именно сейчас.

Как и любая другая техника убеждения, манипулирование является лишь неодушевленным инструментом в руках человека. Оно не может быть морально или аморально само по себе – вопрос в том, какой цели оно служит.

Но довольно часто при манипулировании у объекта возникает чувство дискомфорта, вины, опасности, ощущение, что «что-то не так».

Очень часто манипулятор намеренно нарушает правила этики – например, обращается за решением в самый неуместный момент.

Очень часто манипулирование основывается на понятиях типа «иначе будет невежливо» или «так принято». Привыкайте почаще думать, кем принято, когда и зачем :)

Некоторые приемы манипулирования

1. «Вилка»
2. Обобщение
3. Убедительный вывод
4. Грязный намек (инсинуация)
5. Манипулирование цитатами
6. Софистика
7. «Некорректный» вопрос

«Вилка»

«Вилкой» в манипулировании называется выбор с ограниченными вариантами.

– Ты перезвонишь мне сегодня или подождать до завтра?

(А если вы вообще не собирались перезванивать?)

– Я не думаю, что мне это вообще интересно...

– Ясно, значит, подумаешь до завтра.

И не все люди в итоге будут чувствовать себя комфортно, так и не перезвонив – хотя вроде в итоге ничего не обещали.

Чтобы выйти из «вилки», необходимо давать совершенно четкий ответ со своим вариантом выбора – даже если это кажется невежливым:

– Я вообще не буду тебе перезванивать.

Обобщение

Под обобщением в манипулировании может подразумеваться обезличивание своей позиции.

– Ни для кого не секрет...

– Все разумные люди ясно понимают...

– Самые авторитетные исследования ясно доказали...

И большинство в аудитории послушно кивнет, потому что никому не хочется казаться неразумным человеком, незнакомым с самыми авторитетными исследованиями.

Но если аргументация вызывает у вас вопросы, а предмет обсуждения важен, имеет все же смысл попросить оратора предоставить ссылку на авторитетные исследования. Вполне возможно, вас просто пытаются обмануть, обезличив таким образом мнение одного человека.

Убедительный вывод

- Почему я не могу этого сделать?*
- Потому что вот так люди и пропадают навсегда.*
- Как это я могу пропасть, просто решив доехать до Новосибирска на блаблакаре?*
- Ой, только не надо делать вид, что не понимаешь. Подумай сама хорошенько.*

От человека прячется вся длинная цепочка рассуждений при ответе

на его вопрос – цепочка, имеющая несколько выходов-разрешений,

в том числе, возможно, и самый мрачный.

Чтобы не поддаться на эту уловку, не позволяйте собеседнику

Грязный намек (инсинуация)

Цель инсинуации — подорвать в слушателях и читателях доверие к объекту инсинуаций, следовательно, к его доводам или поведению. Очень часто используется в политике, но нередка и в быту, соответственно возможна совершенно в любой речи.

– Конечно, мне трудно спорить с человеком, который по этой теме защитил диссертацию, и, поверьте мне, его теплые отношения с деканом факультета на этой защите не играли вообще никакой роли...

Как правило, инсинуация будет содержать какой-то очевидный факт (да, защитил; да, близко общается с деканом), вопрос в том, под каким соусом этот факт подается. Из знакомства с деканом вообще никак не следует плохая диссертация – но зерно сомнения уже посеяно.

Чтобы не поддаваться на инсинуации, нужно владеть материалом, о котором говорит ваш собеседник. Если прочитать ту диссертацию самому, точно будешь знать, насколько компетентен ее автор.

Манипулирование цитатами

Маскируется под аргумент к авторитету, один из самых убедительных приемов в аргументации. При этом довольно трудно проверить, что именно говорил кто-то из великих.

– Стой, это в каком интервью (книге, статье) он такое сказал?

– До брось, не может быть, что ты этого не слышал!

Вождь русской революции Владимир Ильич Ленин писал об этом так: «Главная проблема цитат в интернете в том, что люди сразу верят в их подлинность» ;)

Привыкайте пользоваться цитатами из источников, в которых вы уверены. Интернет не может быть таким источником.

Софистика

Софизм благообразно выглядит, убедительно звучит и обращается к разуму – то есть вызывает доверие. Но при этом он содержит либо логический парадокс, либо ложь, либо умолчание.

– Охотиться на животных - естественно для людей. Хотелось бы посмотреть на зоозащитников, если бы они оказались в каменном веке. Что бы они сказали женщинам и детям, когда их мужчины пришли бы домой без туши животного из-за «гуманного отношения к природе»? Человеческого вида бы просто не было без охоты. Поэтому охота – это достойное занятие для настоящего мужчины!

Как ни странно, очень часто в софизмах используется «народная мудрость» в качестве аргумента к авторитету. Убедитесь, кстати, что пословица дошла до вас

в оригинальном и полном варианте.

– Нам слишком много задают. А ведь еще в народе говорили: «От работы кони дохнут».

«Некорректный» вопрос

Очень часто это вопрос, заданный не о том, о чем шла речь, размывающий предмет обсуждения, либо вопрос, который должен адресоваться не вам. Когда вы справедливо отвечаете, что не это являлось предметом разговора, может последовать вывод о вашей некомпетентности.

- ...Именно так мне представляется романтизм в поэме Лермонтова «Мцыри».
- А что вы можете сказать о том, как это работает у Лермонтова в «Демоне»?
- Прошу прощения, но я в своей работе исследовал именно «Мцыри».
- Ну, собственно, все понятно. О каком уровне владения предметом можно тут говорить?

Если такой вопрос не удалось проигнорировать, можно попробовать мягко вернуться к теме разговора.

- Я уверен, что в «Демоне» это проявляется не менее интересно, а есть ли у кого-то вопросы по теме моего доклада?

Человек, задавший такой вопрос неумышленно, осознает свою ошибку. Если в ответ продолжают настаивать, значит, вас намеренно пытаются представить не невыгодном свете. Более рискованный вариант, возможный в том случае, когда ваши попытки вернуться к теме не сработали, – свести всё к абсурду, шутке, иронии.

- Что? У Лермонтова еще и другие поэмы были? Простите ради бога, понятия не имел.
- Взял

для анализа просто дереве, что на подке стояло. Вы разве не слышали, что школьники

Домашнее задание

1. Постоянно практиковать артикуляционную разминку.
2. Выучить любую новую скороговорку.
3. Работать с теоретическим материалом. Выписать возникшие вопросы.
4. Группе одного часа – доделать задание про три аргумента.
5. Группе двух часов – подготовиться к орфоэпическому диктанту.
6. В каких ситуациях манипулирование может служить благой цели? Какие приемы могут для этого использоваться?