

Альбота С. М.,  
кандидат філологічних наук,  
асистент кафедри прикладної лінгвістики  
Національного університету «Львівська політехніка»  
E-mail: solomie4ka@gmail.com

## ЛІНГВІСТИЧНА МАНІПУЛЯЦІЯ: ПОНЯТТЯ ТА ТИПИ

*У статті розглянуто питання лінгвістичної маніпуляції. Основна увага звернена на тлумачення мовленнєвого впливу різними мовознавцями та психологами, яке дозволяє охарактеризувати це поняття. Виявлено, що мовна маніпуляція є найбільш продуктивним видом прихованого впливу. Проаналізовано типи лінгвістичної маніпуляції.*

**Ключові слова:** лінгвістична маніпуляція, теорія мовленнєвого впливу, прихований вплив, типи мовної маніпуляції, мовець, слухач

З огляду на загострення соціально-економічних, політичних відносин та протиріч у суспільстві важко віднайти позицію, якої можна дотримуватися. Саме тому більшість інтерпретують події шляхом формування стереотипного реагування на них. Реакція проявляється у вигляді психологічних і соціальних кліше, що сприяють реалізації маніпулювання. Питання лінгвістичної маніпуляції одне з провідних у сучасних мовознавчих студіях.

Метою цієї статті є розглянути різні тлумачення поняття лінгвістичної маніпуляції та її типи.

Складний характер мовленнєвого впливу зумовлює чисельність щодо підходів до його дослідження. Питанням мовленнєвого впливу займалися О. С. Іссерс, Р. М. Блакар, А. А. Данилова, Е. В. Шелестюк та ін. Теорія мовленнєвого впливу сягає античної риторики як науки про перемогу в дискусії. Соціально-економічний і політичний розвиток та удосконалення засобів масової комунікації стали причиною виникнення потреби в нових засобах переконання із здійсненням психологічного та емоційного впливу на слухача. У сучасних лінгвістичних студіях мова впливає на співрозмовника, регулюючи цим особистісні стосунки, ментальний стан та поведінку [4, с. 54]. Мовленнєвий вплив – об'єкт досліджень не лише лінгвістики, а й низки суміжних наук: психолінгвістики, соціолінгвістики, прагмалінгвістики, психології, риторики. Мовленнєвий вплив у широкому значенні – це будь-яка мовленнєва комунікація в аспекті її цільової обумовленості, це вербальне спілкування, описане з позиції одного з комунікантів, коли він розглядає себе як суб'єкт впливу, а свого співрозмовника – як об'єкт [9, с. 5; 10, с. 22]. На думку О. С. Іссерса, мовленнєвий вплив передбачає, що суб'єкт регулює діяльність іншої людини, що певною мірою вільна у виборі своїх дій та орієнтується на свої потреби [7, с. 23]. Р. М. Блакар розглядає мовленнєвий вплив як засіб влади, оскільки будь-хто, опинившись у ситуації впливу на іншу людину, проявляє владу, а влада може здійснюватися через мову [2, с. 91]. Одним із найефективніших видів прихованого впливу є мовна маніпуляція [5, с. 11; 11]. Психолог Е. Л. Доценко тлумачить маніпуляцію як «вид психологічного впливу, який веде до прихованого спонукання іншої людини до намірів, які не збігаються з його актуальними бажаннями» [6, с. 59].

Лінгвістичне (мовне) маніпулювання – це використання особливостей мови і правил її вживання з метою прихованого впливу на адресата в потрібному для виконавця напрямі [3, с. 45]. Семантичне поле поняття «маніпуляція» містить “негативний” намір мовця і прихований (не очевидний для слухача) характер впливу. Маніпулятивні функції дискурсу породжують прихований шар лінгвістичних даних, який не легко відокремити від суто інформаційного змісту. Маніпуляція реалізується тоді, коли слухач не здатен бачити приховані наміри мовця в процесі реального мовлення. Підвищуючи рівень неадекватного сприйняття інформаційного поля, маніпуляція розширює ілюзорну суб'єктивну реальність. Маніпуляція є негативним соціально-психологічним феноменом, що згубно впливає на людину та суспільство в цілому. Однак потрібно відзначити, що лінгвістичне маніпулювання розглядають як одну з важливих ознак повсякденного спілкування людей. На думку американської дослідниці Р. Лакоффа, усі ми маніпулюємо мовою, причому робимо це постійно [12]. Будь-яка наша взаємодія політична, хочемо ми того чи ні, причому “від самого

інтимного тет-а-тет (мікрополітика) до промови, яка звернена до мільйонів (макрополітика), цілі є тими самими, а прийоми – близькими один до одного” [8, с. 69].

Вербальну маніпуляцію можна розглядати як складну, багатоступеневу, поетапну процедуру (як у випадку інформаційно-пропагандистської та рекламної кампанії), або вона може бути одиничним, відносно простим актом впливу на реципієнта в ході міжособистісного спілкування. Дискурс стає маніпулятивним не внаслідок використання конкретних лексичних або граматичних одиниць, а, перш за все, через асоціацію з намірами мовця, нечітким впливом характеру висловлювання, умови спілкування (соціальний контекст). У мові є безліч засобів для реалізації маніпулятивних цілей. Лінгвістична маніпуляція маркується мовними знаками різних рівнів, які допомагають інтерпретувати наміри мовця [13].

Лінгвістична маніпуляція проявляється у вербальному зверненні мовця, який регулює поведінку співрозмовника через мову, стимулюючи його вступити у розмову або покращити її, доповнити у разі необхідності. Мовець може або стимулювати належну вербальну чи невербальну реакцію, або здійснювати опосередкований вплив, щоб формувати певні емоції та сприйняття, необхідні для мовця. У перспективі ці сприйняття мають на меті створити таку поведінку, на яку мовець був націлений, з боку слухача. Здійснюючи вплив на людину, ми прагнемо до створення її поведінки відповідно до наших потреб.

Усне представлення інформації є важливим аспектом лінгвістичного впливу. У разі написання тексту читачеві легше відслідкувати прихований вплив, оскільки текст завжди можна переглянути і доповнити. Те саме є неможливим в усному мовленні. Багато часу займає розуміння значення кожного слова в контексті, а також прислухання до послідовності усних повідомлень. Отже, якщо окремі слова наголошені навмисно, і якщо мова структурована з певною метою, усна інформація може забезпечувати більший вплив, ніж написаний текст.

Залежно від сфери психічної активності, що бере участь і домінує в процесі комунікації, розрізняють два типи мовної маніпуляції: раціональна і емоційна. У спробах впливати на поведінку співрозмовника мовець може вплинути на його раціональну сферу. Для цього він використовує переконливі факти та аргументи, що впливають на свідомість людей. Метою емоційних маніпуляцій є вираження емоцій мовця і набуття відповідної емоційної реакції слухача, що призведе до змін у його поведінці. Серед емоційної маніпуляції виділяють: пряму (тобто реалізовану через початкове звернення до раціональної сторони слухача) і непряму (тобто реалізовану шляхом створення образності, помилковості в логічному мисленні) [6].

Відповідно до характеру взаємодії мовець-слухач, маніпуляція може бути прямою (тобто суб'єкт (мовець) відкрито заявляє про свої вимоги об'єкту (слухачу) маніпулювання), непрямою (тобто спрямованою на середовище, а не на об'єкт).

З огляду на мовленнєвий акт, маніпуляції можуть бути навмисними і ненавмисними. У разі навмисної лінгвістичної маніпуляції, суб'єкт спрямований на певний результат з боку об'єкта маніпуляції. Ненавмисна мовна маніпуляція здійснюється мимовільно, оскільки суб'єкт не спрямований на досягнення результатів від слухача.

За типом мовного акту, маніпуляція може бути:

- соціальна (соціально неінформативні мовленнєві акти з кліше у вигляді привітань, клятв, молитви);
- вольова (мовленнєві акти, які супроводжуються волевиявленням доповідача у формі наказів, запитів, відмов, поради тощо);
- інформаційно-оціночна (мовленнєві акти, що встановлюють суспільну мораль, правові міжособистісні емоційні відносини у формі засудження, похвали, звинувачення, образи, загрози).

Реакція адресата є підставою для дискримінації наступних типів лінгвістичної маніпуляції:

- оцінний (зміна відношення мовець-слухач);
- емоційний (формування загального емоційного настрою);
- раціональний (реконструкція категоріальної структури свідомості особистості, введення нових категорій).

За спрямуванням щодо співрозмовника маніпуляція може бути орієнтована на людину або на суспільство. Особистісно-орієнтована мовна маніпуляція спрямована на слухача мовцем, який створює образ свого співрозмовника для досягнення бажаного ефекту.

У випадку маніпуляції, орієнтованої на суспільство, мовець не створює образу окремого слухача, а узагальнений образ групи в цілому.

Кожен тип лінгвістичних маніпуляцій може сприяти регулюванню активності співрозмовника і зміни його поведінки [6].

Теорія лінгвістичних маніпуляцій передбачає диференціацію маніпулятивних і актуалізованих маніпуляцій та продуктивних і непродуктивних маніпуляцій. Така диференціація засобів маніпуляції в рамках комунікації набуває форми ієрархії, що відображає різні рівні комунікативних навичок використання мови. Непродуктивна маніпуляція займає нижню частину ієрархії, у той час як мовленнєва актуалізація знаходиться на вершині.

У психології термін «маніпуляція» визначається як тип психологічної прихильності, яка у разі вмілої реалізації призводить до прихованої провокації намірів іншої людини, які не відповідають її реальним побажанням і стимулюванню до виконання дій, необхідних маніпулятору.

Лінгвістична маніпуляція ґрунтується на механізмах, які змушують слухача сприймати вербальні повідомлення некритично і сприяють створенню ілюзій та хибних уявлень, які впливають на емоції адресата і змушують його виконувати дії, вигідні для мовця.

Непродуктивна форма маніпулятивної прихильності пов'язана з бажанням таємно впливати на свідомість співрозмовника для того, щоб викликати у нього психологічний дискомфорт. Непродуктивна маніпуляція лінгвістично спрямована на прояв влади над співрозмовником, демонструючи його недосконалість, неповноцінність, що призводить до підпорядкування вимогам мовця.

Мета продуктивної маніпуляції полягає в тому, щоб завоювати комунікативного партнера і маніпулювати його поведінкою через використання його слабкостей. У цьому випадку ініціатор спілкування стає добровільним донором, який позиціонує свого співрозмовника в ситуації соціального благополуччя, статусної переваги. Найпростішими засобами маніпуляції є компліменти і лестощі.

Як продуктивні, так і непродуктивні маніпулювання поведінкою адресата передбачають вплив на його емоційну сферу на відміну від інших форм зміцнення волевиявлення, що звертаються до раціональної сфери [6].

Найвищою формою мовної взаємодії і маніпуляції є спілкування на рівні кооперативної актуалізації, тобто оптимальна альтернатива ефективного спілкування. Основний поведінковий індикатор агента актуалізації є повага індивідуалізму співрозмовника, засаднича рівність та прозорість маніпуляційних методів [13].

Отже, освоєння актуалізації спілкування не є легким завданням. Тому в повсякденному житті переважають маніпулятивні форми. Одним із найпродуктивніших типів прихованого впливу є мовна маніпуляція. Прийоми лінгвістичної маніпуляції використовують і будуть використовувати завжди, будуть створювати нові прийоми лінгвістичної маніпуляції, яким ми просто не зможемо протидіяти.

#### Список використаної літератури

1. Альбота С. М. Лінгвістичні особливості маніпулятивних дій у комунікації / С. М. Альбота // Інформація, комунікація, суспільство: Матеріали 7-ї Міжнародної наукової конференції ІКС-2018. – Львів, 2018. – С. 206 – 207.
2. Блакар Р. М. Язык как инструмент социальной власти (теоретическоэмпирическое исследование языка и его использования в социальном контексте) / Р. М. Блакар // Язык и моделирование социального взаимодействия. – М. : Прогресс, 1987. – С. 88 – 125.
3. Грачев Г. В. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия [Текст] / Г. В. Грачев, И. К. Мельник. – Изд. 2-е, испр. и доп. – М. : Алгоритм, 2002. – 288 с.
4. Гришечко Е. Г. Определение понятия речевого воздействия и виды этого воздействия / Е. Г. Гришечко // Гуманитарные и социальные науки. – 2008. – № 4. – С. 53 – 59. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.hses-online.ru/2008/04/10\\_02\\_04/10.pdf](http://www.hses-online.ru/2008/04/10_02_04/10.pdf)
5. Данилова А. А. Манипулирование словом в средствах массовой информации / А. А. Данилова. – 2-е изд. – М. : «Добросовет», «Издательство “КДУ”», 2011. – 232 с.

6. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е. Л. Доценко. – М. : ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. – 344 с.
7. Иссерс О. С. Речевое воздействие: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Связи с общественностью» / О. С. Иссерс. – М. : Флинта : Наука, 2011. – 224 с.
8. Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием [Текст] / С. Г. Кара-Мурза. – М. : Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. – 832 с.
9. Сорокіна Л. Є. Мовленнєва маніпуляція та інші види мовленнєвого впливу: термінологічне розмежування понять / Л. Є. Сорокіна // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Філологія. – Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2014. – Випуск 8. – Том 2. – С. 157 – 159.
10. Тарасов Е. Ф. Речевое воздействие: Методология и теория / Е. Ф. Тарасов // Оптимизация речевого воздействия. – М. : Наука, 1990. – С. 5 – 18.
11. Albota S. Identifying specific roles of users of social networks and their influence methods / A. Peleshchyshyn, V. Vus, O. Markovets, S. Albota // Комп'ютерні науки та інформаційні технології : матеріали XIII Міжнародної науково-технічної конференції CSIT 2018. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2018. – С. 39 – 42.
12. Lakoff R. T. Language and Women's Place. Language in Society / R. T. Lakoff. –Vol. 2. – London, 1975. – P. 10 – 18, 45 – 79.
13. Thomas J. Meaning in Interaction. An Introduction to Pragmatics / J. Thomas. – Pearson Education, London, 1995. – 224 p.

**Альбота С. Н. Лингвистическая манипуляция: понятие и типы.**

**Аннотация**

*В статье рассмотрены вопросы лингвистической манипуляции. Основное внимание сосредоточено на толкование речевого воздействия различными лингвистами и психологами, которое позволяет охарактеризовать это понятие. Обнаружено, что языковая манипуляция является наиболее продуктивным видом скрытого воздействия. Проанализированы типы лингвистической манипуляции.*

**Ключевые слова:** лингвистическая манипуляция, теория речевого воздействия, скрытое воздействие, типы языковой манипуляции, говорящий, слушатель.

**Albota S. M. Linguistic manipulation: notion and types.**

**Summary**

*The object of the study is the linguistic manipulation. There are different social, economic and political issues, interpretations of which enable to stereotypically react to them. The reactions promote the manipulation actualization.*

*The subject of the study is the linguistic manipulation types classified according to the approaches in terms of lingual and psychological studies.*

*The notion of linguistic manipulation is regarded via the theory of linguistic influence. New means of communication and their improvement are needed in order to emotionally affect the interlocutor. The linguistic influence involves the communication act between subject (speaker) and object (listener). In this process, the subject controls the behavior of another person within the communication process. The linguistic manipulation is considered to be one of the most effective types of hidden influence.*

*The verbal manipulation may be treated as a complex procedure or a single, simple act of influence on the recipient within the interpersonal communication.*

*A variety of linguistic manipulation types has been differentiated in terms of mental activity (rational and emotional types), interaction between speaker-listener (direct, indirect), speech act (intentional, unintentional), types of speech acts (social, willing, informational and evaluative types), reaction of addressee (evaluative, emotional, rational), appealing to interlocutor (person-oriented and social-oriented types). It has been revealed that the linguistic manipulation is the most efficient type of hidden influence.*

*The perspective view of the study is to trace the linguistic influence in discussions within different Internet communities.*

**Key words:** linguistic manipulation, theory of linguistic influence, hidden influence, linguistic manipulation types, speaker, listener.