

УДК 801.6; 82.085
ББК 83.7
С 92
М.С. Схакумидова

Речевое поведение Манипулятора как риторический феномен

(Рецензирована)

Аннотация:

Манипуляция как феномен в устно-речевом общении существует давно (вспомним 5 в. до н.э., софисты в Древней Греции). Впоследствии наука развивалась в направлении осуждения индивида, применяющего в речи недозволенные приемы, уловки, создающего барьеры общения. Данный традиционный аспект актуален и сегодня: остро стоят вопросы о причинах манипуляции, характеристиках Манипуляторов, путях воздействия на них. Однако новейшая риторическая наука, исходя из сложнейших современных реалий, не только допускает, но и рекомендует пользоваться манипулятивными приемами, методами, инструментами, подчеркивая, что «сами по себе они нейтральны, честными или нечестными они становятся лишь при использовании, превращаясь в белую или черную риторику» [Бредемайер, 2005: 28].

Ключевые слова:

Манипулятор, Синтезатор, фасцинация, эмпатия, субъект – субъектное общение, динамический диапазон голоса, эмоционально-экспрессивная интонация, хронофаг, белая риторика, черная риторика.

Среди проблем, рассматриваемых в риторике и культуре речи, означенный нами вопрос, вероятно, должен занять центральное место. Еще с древних времен ученые – риторы и психологи обратили внимание на неравенство коммуникативных партнеров в речевом акте: нередко один берет верх над другими (или над собеседником), психически подавляя их, парализует их речемыслительную активность, тем самым влияя на адекватное речевое проявление адресата. Существование такого феномена – неоспоримый факт, требующий анализа и осуществления исследований следующих вопросов: 1) выявление причин речевого поведения Манипуляторов; 2) рассмотрение условий, порождающих данный тип людей; 3) описание их характеристик и возможностей влияния на них; 4) анализ ситуаций, когда манипуляция необходима.

Эверетт Шастром считает, что манипуляции пагубно сказываются как на жизни самих Манипуляторов, так и на жизни окружающих их людей. Необходимо оговориться, что не всякое манипулирование – зло. Кое-какие манипулятивные шаги, отмечает ученый, необходимы человеку в его борьбе за существование.

Что представляет собой манипулятивный партнер в коммуникативном акте?

На наш взгляд, этот человек не терпит чьего-либо мнения, он придерживается только своего. Он громок, тверд, напорист в речевом поведении. Может быть внимателен к собеседнику, а может и перебить его в середине высказывания. Кажущееся внимание к партнеру в начале беседы – это всего лишь маскировка, временная передышка перед натиском на оппонента. У М. обычно не бывает самоперебивов (Т.А. Ладыженская), которые используются большинством ораторов, продумывающих дальнейший ход высказывания. Их речь можно проанализировать с помощью фразы «строчат как из пулемета», настолько плотной, безостановочной, оглушающей бывает эта речь. Обычно М. бывает ярким, «убедительным», «логичным», оратором, умеющим произвести впечатление на слушателя. Он имеет обширные познания, владеет искусством речи (артистичен). Пафос и блеск, присущие его высказыванию, увлекают слушателя и даже восторгают его. Вероятно, этот тип людей владеет фасцинацией [Войскуринский, 1990: 113], переходящей в медитацию.

Неподготовленного слушателя, непрофессионала М. легко вводит в заблуждение, очаровывает его надолго, ведет за собой. Подготовленный же оппонент улавливает нестыковки в его аргументах, угадывает языковые средства, с помощью которых М. берет слушателя на крючок, видит невербальные средства, которыми избилует его речь (яркие жесты, динамический диапазон голоса [Вескер, 2002: 32], богатая логическая и эмоционально-экспрессивная интонация). (Ярко выраженный пример манипулятивного типа лидер ЛДПР В. Жириновский).

Почему речь М. столь удручающа и так опасна для окружающих (оппонента, слушателей, близких, коллег и т.п.)? Мы можем назвать лишь некоторые из причин, которые, на наш взгляд, весьма очевидны, но недостаточно осознаны в обществе.

1. Завышенная самооценка Манипулятора: он считает свое мнение лучшим из всех предлагаемых. М. не любит тщательного анализа ситуации, но он умеет хорошо теоретизировать, независимо от того, объективны или нет его умозаключения.

2. Заблуждения в восприятии коммуникативного партнера. У М. *слабое* восприятие коммуникативного партнера. Он изначально не хочет слушать и даже слышать его, не вникает в смысл речи собеседника по разным мотивам (считает его недостойным партнером, не уважает его личность, нет стереотипа вникать в суть сказанного другим человеком и др.).

3. Неосознанная либо осознанная ложь в процессе высказывания. Это свойство М. заметно, когда достаточно хорошо знаешь его. В качестве маски при обмане Манипулятором может быть использована любая эмоция [Экман, 1999: 53]. Чаще всего применяются улыбка, умолчание и искажение истины. В силу своего психического склада и психологических стереотипов, свойственных Манипулятору, он не контролирует свои эмоции. Но при всей уверенности в себе, при даже хорошем фактологическом материале и при прекрасном пафосном состоянии М. не удается фальсифицировать полностью свои эмоции. Чаще всего обман выдают жесты, мимика, интонации голоса. Хотя необходимо оговориться, что некоторым Манипуляторам хорошо удается скрыть эмоции, и их ложь практически трудно увидеть.

4. Из сказанного выше проистекает и следующая особенность Манипулятора – совершенное отсутствие у него эмпатии по отношению к слушателю [Атватер, 1989: 30]. Во-первых, он не имеет понятия о том, что такое эмпатия: в нашем обществе редкие люди (кроме специалистов по психологии и риторике) знакомы с понятием и владеют данным качеством. Во-вторых, если бы даже Манипулятор знал об эмпатии, о рефлексивном и нерефлексивном слушании [Атватер, 1989: 59], о барьерах слушания и многом другом, он, мы думаем, пренебрег бы данными ограничителями беспредела в речи, ибо суть Манипулятора объясняется еще психологическими факторами, врожденным стилем мышления.

5. Манипулятор – чаще всего Синтезатор. Впервые понятие о стилях мышления мы находим в работе А.А. Алексеева и Л.А. Громовой, которые, опираясь на теорию американских ученых А. Харрисона и Р. Брэмсона, дают описание основных пяти стилей (синтетического, прагматического, идеалистического, аналитического, реалистического). Носители данных стилей авторами соответственно названы Синтезатором, Прагматиком, Идеалистом, Аналитиком и Реалистом – для удобства их рассмотрения. (Подробный анализ стилей мышления не входил в наши задачи, однако особое внимание привлек Синтезатор, в котором наиболее ярко проявляются черты Манипулятора).

Мы узнаем о том, что Синтезатору, при всех положительных качествах, присущих ему, свойственны такие особенности: *он не терпит противоречий в рассуждениях других, любит конфликты и парадоксы*. Сам может спровоцировать конфликт: от этого он получает удовольствие. Кроме того, мы считаем, Синтезатор ярко выраженный Хронофаг, много говорит, не контролирует дозировку своего высказывания, не делает пауз, не считаясь с реакцией слушателя, вызывая у него раздражение. Поэтому многие в разговоре избегают крикливого Синтезатора.

Кроме того, Синтезатор – Манипулятор не учитывает психологического состояния и психических особенностей собеседника: существуют застенчивые люди, легко ранимые и робкие, беседа с которыми должна быть корректной, мягкой, спокойной, негромкой. Особенно, подчеркивает Ф. Зимбардо, сковывающее дей-

ствие застенчивость оказывает на детей и подростков [Зимбардо: 38]. Но и многим взрослым не всегда удается избавиться от этого недуга. Самый лучший способ, по мнению современных ученых, – это воспитание уверенности в себе, овладение манипулятивными приемами и методами. Примером, подтверждающим необходимость применения манипулятивных средств, был В. Маяковский.

Современники вспоминают, что поэт от природы был застенчивым человеком. В первые годы, выходя на сцену, он испытывал большое волнение, его охватывал страх перед публикой (которая, на его взгляд, была превосходным партнером). Со временем Маяковский понял, что надо противостоять этой разнузданной, безжалостной толпе. Он научился владеть собой, нашел речевые приемы, которые бы отразили атаку, поддевки, злобные реплики. В пику его славы речевое поведение поэта в корне изменилось: он был раскован, уверен в себе, тверд. От его застенчивости не осталось и следа. Люди, видевшие поэта в этот период, считали его грубым, дерзким человеком.

По нашим наблюдениям, Синтезаторов – Манипуляторов можно разделить на две группы. Первая группа – это яркие, интересные люди, которые в речевом общении активизируют умственно-речевую деятельность слушателей, в коллективном обсуждении дают толчок разрешению вопроса. Они общительны, эмоциональны, отзываются на любое начинание.

Синтезаторы второй группы в речевом поведении мало эмоциональны, почти необщительны, недружелюбны. Это наиболее опасные индивиды, постоянно противоречат всем, разрушая наметившееся разрешение проблемы и внося дискомфорт в процесс общения. У них, как и у Синтезаторов – Манипуляторов первой группы, обширные знания, они умеют теоретизировать. Однако здесь уместны слова Сократа о том, что всякое знание, отделенное от *справедливости и добродетели*, является плутовством, а не мудростью. Вероятно, эти слова в полной мере можно отнести к Синтезаторам обеих групп.

Из сказанного следует, что совершение Манипулятором – Синтезатором речевого акта в большинстве случаев сопровождается трудностями для участников коммуникативного акта, вносит дискомфорт в речевое общение.

Надо отметить, что манипулятивными качествами могут обладать носители и других стилей общения (не только Синтезаторы), в частности Аналитик, Идеалист, реже Реалист и Прагматик. Однако у них манипулятивное речевое поведение проявляется реже и носит совсем другой характер.

Как же вести себя, вступая в речевое общение с Манипулятором? Возможен или нет контакт с ним, взаимопонимание? Вопросы непростые. Дать осознанный ответ, видимо, невозможно. Предполагаем, что можно сказать: «Да». «Нет». «Возможно».

Можно предположить некоторые модели речевого поведения оппонента (собеседника), вступающего в общение с Манипулятором.

1. Принять его точку зрения. Согласиться со всем, что он декларирует, быть внимательным слушателем, заинтересованным его заявлениями. Если есть возражения, попридержать их при себе: все равно Манипулятор не позволит вставить вам слово, прислушается к вам ненадолго, если молча послушает, все равно будет стоять на своем.

Манипулятору редко удастся пользоваться нерелексивным слушанием. Если говорите вы, его рефлексия мгновенна, постоянно вас перебивает, берет инициативу в свои руки, и вместо слушателя он превращается в говорящего. Диалог с ним вести практически невозможно. Поэтому общение с Манипулятором превращается в сплошной его монолог. Решение вопроса затрудняется.

Поэтому впоследствии, когда Манипулятор исчерпал себя, прямо и доброжелательно надо сделать ему замечания, касающиеся содержания его высказывания, его речевого поведения, относительно языка и невербальных средств, характерных для него.

2. Попытаться превратить *субъект-объектное общение*, навязанное вам Манипулятором, в *субъект-субъектное*, заставить его принять вас как равноправного партнера, используя некоторые приемы релексивного слушания (остановить корректно, но четко, с достаточной аргументацией высказать свою точку зрения, уверенно стоять на своем, не позволять ему во второй или в третий раз вас перебить). Доведите беседу на одном уровне с ним – твердо, уверенно. Он будет изощряться, чтобы взять верх

над вами. Не отступайте, пользуйтесь теми приемами, которыми пользуется он сам.

Оговоримся: вопрос о субъект-субъектном общении в последнее время приобрел особую остроту в нашем обществе. Не секрет, что множество людей воспринимает своего собеседника в коммуникативном акте как приемника информации [Каган, 1988: 141], который должен, обязан ее взять на вооружение. При этом не учитываются ни обратная связь с адресатом, ни психологическое восприятие информации им, адресатом, ни ответная реакция на нее... В результате такого общения, безусловно, разрушается связь между людьми, появляются барьеры общения, влияющие отрицательно на установление контакта. Результат сказывается на решении задач, стоящих перед коллективом, на психологическом настрое участников общения, на психологическом их здоровье. Отсюда конфликты драки в парламентах, войны между государствами.

3. Внимательно продумать тактику воздействия на Манипулятора с помощью ряда мер: открытой личной беседы (близких к ним людей, начальника), прямой критики (на собраниях коллектива, в узком кругу людей), юмористических капустников (на празднествах, концертах). Имеет значение и правильный подбор языковых средств, наиболее точных, прямо попадающих в сознание Манипулятора слов, оборотов речи, синтаксических единиц, а также невербальных средств (голос, взгляд, интонация, паузы и др.), ибо это те средства, с помощью которых осуществляется обучение хорошей речи и воспитание речевого поведения человека в течение всей его жизни. Манипулятор относится именно к той категории людей, которых надо воспитывать. Постепенное систематическое воздействие на Манипулятора повлияет на его психологический стереотип: он увидит свой речевой портрет, осознает в какой-то степени неправильность своего речевого поведения, будет искать пути более мягкого, бесконфликтного общения с окружающими людьми. Превращение манипулятора в Актуализатора (Э. Шостром), безусловно, сложный процесс, но оно возможно в силу благоприятных обстоятельств.

Таким образом, необходимо всестороннее, многоаспектное рассмотрение речевого поведения Манипулятора: узкий взгляд на проблему

без учета психологических и психофизиологических особенностей – не позволяет выявить условия формирования этой категории людей и пути воздействия на них. Данная традиционная проблема ни в коей мере не утрачивает своей актуальности.

Имеет право на существование и теория ученых, которые считают, что люди должны развивать (воспитывать) в себе манипулятивные качества [Бредемайер, 2005: 17], чтобы противостоять злу, превращать негативное мышление и поведение собеседника в позитивное: в век жестокого и беспощадного противостояния враждебных сторон, экономической войны за рынок не только возможно, но и необходимо существование черной риторики, наряду с белой.

Рассмотрение данного аспекта требует более глубоких наблюдений, тщательного анализа говорящих в различных областях жизни, исследование теории вопроса в смежных науках: в психологии, психолингвистике, естествознании (анатомии и физиологии), философии, социологии.

Примечания:

1. Алексеев, А.А. Поймите меня правильно или книга о том, как найти свой стиль мышления, эффективно использовать интеллектуальные ресурсы и обрести взаимопонимание с людьми / А.А. Алексеев, Л.А. Громова. – СПб: Экономическая школа, 1993. – 360 с.
2. Атватер, И. Я вас слушаю. Советы руководителю, как слушать собеседника / И. Атватер. – М.: Экономика, 1988. – 106 с.
3. Берн, Э. Люди, которые играют в игры / Э. Берн. – Минск: Современный литератор, 2002. – 400 с.
4. Бредемайер, К. Черная риторика. Власть и магия слова / К. Бредемайер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 222 с.
5. Вексер, А.Б. Тренинг актерского мастерства учителя / А.Б. Вексер. – М.: Пед. общество России, 2002. – 95 с.
6. Войскиринский, А.Е. Я говорю, мы говорим / А.Е. Войскиринский. – М.: Знание, 1990. – 239 с.
7. Зимбардо, Ф. Застенчивость / Ф. Зимбардо. – М.: Педагогика, 1991. – 208 с.
8. Каган, М.С. Мир общения / М.С. Каган. – М.: Политиздат, 1988. – 418 с.
9. Ладыженская, Т.А. Живое слово / Т.А. Ладыженская. – М.: Просвещение, 1986. – 127 с.

10. Формановская, Н.И. Коммуникативно-прагматические аспекты единиц общения / Н.И. Формановская. – М.: Ин-т рус. яз. имени А.С. Пушкина, 1988. – 292 с.
11. Шостром, Э. Анти-Карнеги / Э. Шостром. – Минск: Попурри, 1996. – 399с.
12. Экман, П. Психология лжи / П. Экман. – СПб: Питер, 1999. – 270 с.