



УДК 811.111'(26+42)

МЕТАКОМУНІКАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕМАНІПУЛЯЦІЇ

Гнезділова Я.В., к. філол. н., доцент,
докторант кафедри германської і фіно-угорської філології
Київський національний лінгвістичний університет

У статті описано мовленнєву поведінку маніпулятора та відображено традиційне реагування й поведінку жертви за умов успішної маніпуляції; розглянуто види маніпулювання. Зосереджено особливу увагу на аналізі деманіпулятивних контрзаходів; виявлено особливості деманіпулятивного впливу на маніпулятора через метакомунікацію.

Ключові слова: маніпуляція, види маніпулювання, деманіпуляція, види деманіпуляційних контрзаходів, метакомунікація.

В статье очерчено речевое поведение манипулятора и отобразено традиционное реагирование и поведение жертвы в условиях успешной манипуляции; раскрыты виды манипулирования. Особое внимание сосредоточено на анализе деманипулятивных контрдействий; выявлены особенности деманипулятивного влияния на манипулятора через метакоммуникацию.

Ключевые слова: манипуляция, виды манипулирования, деманипуляция, виды деманипулятивных контрдействий, метакоммуникация.

Gnezdilova Ya.V. METACOMMUNICATION AS AN INSTRUMENT OF DEMANIPULATION

The article deals with the speech behaviour of a manipulator and reflects traditional reactions and behaviour of a victim against the background of successful manipulation; studies the types of manipulation. Special attention is paid at analyzing demanipulative counteractions; specifics of demanipulative influence on the manipulator via metacommunication is revealed.

Key words: manipulation, types of manipulation, demanipulation, types of demanipulative counteractions, metacommunication.

Постановка проблеми. Маніпулювання як невід'ємна частина всіх сфер спілкування сьогодення є предметом вивчення в психології, психолінгвістиці, нейрофізіології, психіатрії, політології, соціології й лінгвістиці, оскільки в його основі лежать психологічні й соціальні механізми впливу на свідомість співрозмовника через ретельно підібрані слова і вислови з використанням продуманих мовленнєвих стратегій і тактик під час оформлення відповідного дискурсу. Маніпуляцією в мовленнєвій комунікації вважається ненавмисно чи умисно прихований непрямий психо-комунікативний вплив на реципієнта, групу осіб чи масу людей, що забезпечує зміну взаємопов'язаних алгоритмів і режимів функціонування їх свідомості, підсвідомого і несвідомого [5, с. 14]. Під час мовленнєвих маніпуляцій зовнішній смисл слів, звернення чи дії у відношенні до іншої людини не збігаються з внутрішнім смислом. Зовнішній смисл, як правило, не утискає потреб іншої людини, проте внутрішній смисл несе зміст, який підводить співрозмовника до того, що хоче маніпулятор [7]. Двосторонність процесу, який характеризує маніпулятивну комунікацію, полягає в комбінуванні примусу, що обмежує вибір контексту, із цільовим висловленням для того, щоб змусити інтерпретувати

останнє в заданих рамках контекстуальних припущень і щоб не допустити інтерпретацію через доступні відомі альтернативні (суперечливі) припущення [11, с. 194].

Жертви маніпуляції далеко не завжди усвідомлюють, що діють згідно із цілями іншої людини. У випадку вдалого збігу обставин, маніпулятор, приховуючи свої істинні наміри за допомогою відволікаючих маневрів і витончених прийомів, добивається того, щоб його партнер, сам того не помічаючи, змінив свої первинні наміри й прийняв чужі цілі як свої. У процесі маніпуляції в жертви виникає омалживе почуття взаєморозуміння з маніпулятором, який ховається за маскою як дружби й розуміння, так, інколи, й агресії чи безпорадності [6]. Однак якщо партнер по комунікації зумів розшифрувати маніпулятивні наміри співрозмовника, очевидним стає його бажання протидіяти маніпулятору. Тому популярними є дослідження механізмів деманіпуляції [8] чи розробка практичних методичних вказівок щодо захисту від маніпулятивного впливу [1; 4; 7; 9; 10]. Проте відкритим і донині залишається питання функціонування метакомунікації в просторі маніпуляції взагалі та використання метакомунікації як інструменту деманіпуляції зокрема, що й зумовлює актуальність цієї статті.

Метою статті є виявлення ролі, яку відіграє метакомунікація в умовах деманіпуляції. Мета роботи передбачає розв'язання таких конкретних завдань: науково підтвердити гіпотезу про можливість використання метакомунікації як інструменту деманіпуляції; визначити основні види мовленнєвого реагування у відповідь на спробу здійснення маніпулятивного впливу; виявити особливості деманіпулятивного впливу на маніпулятора через метакомунікацію.

Виклад основного матеріалу. Потужність і ефективність маніпулятивного впливу залежить від наявності в маніпулятора, услід за Є.Л. Доценко [4, с. 137–138], певних переваг над адресатом: а) маніпулятору притаманний власний набір статусних (рольова позиція, посада, вік) або ділових (кваліфікація, аргументи, здібності, знання) переваг; б) маніпулятор може використати силу третіх осіб, аргумент апеляції до авторитету: залучення представницької підтримки або конвенціональних переваг (традиції, мораль тощо); в) маніпулятор може скористатися перевагами власне процесу взаємодії з партнером, до яких належать динамічні сили (темп, паузи, ініціатива), позиційні переваги (експлуатація емоційного тону колишніх чи актуальних відносин), договір як результат спільних угод; г) маніпулятор отримує переваги в спілкуванні, виходячи зі слабостей партнера або його психічних особливостей: чутливість до похвали, любов до дітей, запальність, мовчазність тощо.

У залежності від цілей маніпулятора і його можливостей, виходячи з переваг, описаних вище, розрізняють кілька видів маніпулятивного впливу, а саме:

– безкомпромісне маніпулювання, що пригнічує співрозмовника;

– м'яке маніпулювання, яке викликає прихильність співрозмовника і його довіру;

– комбіноване маніпулювання, коли йдеться не про однократні разові маніпулятивні дії, а тривалі маніпулятивні ігри [3].

Деманіпуляція включає в себе два етапи: виявлення маніпуляції та прийняття контрзаходів, як-от [8, с. 14–16, 24, 31]:

– симетрична відповідь, коли відповіді дають по суті, у рамках заданого маніпулятором інформаційного поля;

– асиметрична відповідь, коли здійснюється маніпуляція у відповідь, «нав'язується своя гра» типу підігрування;

– ухиляння, направлене на виграш часу, необхідного для обдумування, збору додаткової інформації;

– глухий захист, коли просто вказують на маніпуляцію;

– ігнорування.

Загалом, деманіпуляція теж є маніпуляцією, навіть не дивлячись на те, це зустрічні чи захисні дії у відповідь, оскільки вибір контрзаходів може вплинути на майбутні взаємовідносини маніпулятора і деманіпулятора (жертви, що розгадала наміри маніпулятора); їх можна дещо погіршити, а можна й повністю перервати, особливо у випадку приниження маніпулятора перед присутніми. У цьому разі високою є вірогідність помсти від маніпулятора у майбутньому [8, с. 197–199], тому перевага надається «м'яким» контрзаходам, орієнтованим на підтримання контакту, скажімо, відмова через похвалу, лестощі, компліменти, що знижує ймовірність помсти. Указані контрзаходи відносяться до сфери метакомунікації.

Відмінною рисою метакомунікації сьогодні, на нашу думку, є її використання як засобу впливу, оскільки метакомунікація наразі вийшла за рамки простого відображення основних етапів комунікативного акту та не обмежується лише встановленням, підтриманням та розмиканням мовленнєвого контакту. Вона досить активно використовується в маніпулятивних контекстах [2], тому логічно припустити, що метакомунікація слугує й засобом деманіпуляції. Проаналізуємо сказане на конкретних прикладах.

(1) *Viktor finishes sorting. Finding no trash can to deposit the rejected cherry candy, he scoops them into his pocket. A young headset-clad P.A. hurriedly approaches. He looks ill.*

P.A.: Mr. Taransky –

Viktor reads the young P.A.'s panicked expression.

VIKTOR: She's walking?... Don't tell me she's walking. (blood slowly draining from his face) She is not walking... She can't walk.

[...] VIKTOR desperately follows after Nicola.

VIKTOR (beautiful face scowling): Nicola! How was your massage?

NICOLA: You're in breach.

VIKTOR: Is this about the new pages? I made the changes you wanted, you're in virtually every scene –

NICOLA (wheeling on him): It's not the size of the role, Viktor. (suddenly very cool) Am I or am I not contractually entitled to the biggest trailer on the set?

VIKTOR (regarding the enormous silver fish behind them, confused): It's the biggest on earth! I swear! It's a 50-foot Airstream – they don't make them any longer than that.



NICOLA: *Taller, Viktor.*

VIKTOR: *Taller? What?*

Viktor looks up in horror. The trailer next to Nicola's does indeed appear to be fractionally taller.

NICOLA (walking away): *You've insulted me for the last time.*

Viktor looks to the tires. His face suddenly brightens.

VIKTOR: *Nicola, it's just the tires – they're over-inflated! I can fix it!*

Viktor grasps the air nozzle on a tire and begins desperately stabbing at it with a ballpoint pen. Air hisses out.

VIKTOR: *See, it's lower already. (SimOne)*

Нікола, зірка фільму режисера Віктора Таранськи, відкрито ним маніпулює, власне, на межі шантажу. Задовольняються всі її забаганки, аби лише вона продовжувала зніматися. Страх Віктора негодити метакомунікативно проявляється через риторичне питання (*She's walking?...*), відповідь-невіру у формі імперативу (*Don't tell me she's walking*) й вислови, що показують його небажання прийняти очевидне (*She is not walking... She can't walk*). Усе ж він намагається встановити контакт, навіть бачачи незадоволення акторки, через *Nicola! How was your massage?*, що є спробою вплинути на її настрій. Він продовжує, висловлюючи припущення (метакомунікативне питання *Is this about the new pages?*) та запевнюючи, що всі побажання Ніколи враховані. Така поведінка є прикладом ухиляння, оскільки Віктору бракує інформації. З одного боку, Віктор хоче вивести Ніколу зі свого стратегічного «маніпулятивного мовчання», з іншого – він ще надіється відволікти її. Свою претензію Нікола оформлює через ввідне метакомунікативне висловлення *Am I or am I not contractually entitled to*, на що йдуть виправдання Віктора, на межі з рекламою, (*It's the biggest on earth! I swear! It's a 50-foot Airstream*), демонструючи симетричну відповідь на маніпуляцію. Нікола не зацікавлена у владнанні конфлікту, як це видно в наступному прикладі.

(2) *Nicola ignores Viktor, marching towards her limo with her publicist. Abandoning the trailer, Viktor hurries after her.*

VIKTOR: *I beg you. You can't do this to me.*

NICOLA (looking back): *I had three other offers. I only signed on to this picture out of ... loyalty.*

VIKTOR: *Then show some. They'll shut me down!*

NICOLA (opening the car door): *It wasn't working anyhow. The scene with the thousand*

geese – I don't understand this film. I don't think anyone will understand it. I already put out a press release – citing "creative differences".

Viktor stops, nods resignedly – suddenly very calm.

VIKTOR: You know what, Nicola, you're right. (picking up her last piece of luggage) Here, let me help you with that. (holding the door for her) You ought to go. The truth is I don't deserve you. This film doesn't deserve you. Frankly, it deserves much, much better. The reason it's not working is because you're not about the work.

Nicola is stunned.

VIKTOR (to the limo driver): *To Hell, please. (SimOne)*

У відповідь на ігнорування Ніколи Віктор вдається до прохання (*I beg you*), що підкріплюється психологічним маніпулятивним прийомом у формі метакомунікативного *You can't do this to me* та комунікативних актів (*Then show some. They'll shut me down!*). Маніпулятивна спроба Віктора є невдалою, на яку йде симетрична (неметакомунікативна у даному випадку) відповідь Ніколи, яка, усе ж, підсилюється метакомунікативами *I don't understand this film. I don't think anyone will understand it*. Як наслідок, Віктор дає асиметричну, неочікувану для Ніколи, відповідь, якою він ставить крапку у будь-яких відносинах з нею, принижуючи її перед усіма співробітниками. Асиметричність проявляється в метакомунікативних саркастичних ствердженнях, що виражають оманливу згоду з опонентом (*You know what, Nicola, you're right. You ought to go. The truth is I don't deserve you. This film doesn't deserve you*), які підводять до знецінювального підсумкового мета-вислову *Frankly, it deserves much, much better*. Експресивність останнього вислову полягає не лише в контрасті з попередніми висловленнями, а й у комбінуванні метакомунікативу *Frankly*, що підкреслює відвертість і щирість та анти-комплімент стосовно її роботи. Окремо варто зауважити вживання вислова-розсіювача уваги (*Here, let me help you with that*). Воно з «двійним дном»: на перший погляд, передає благородний порив допомогти, з іншого боку, акцентує, що Ніколу випроводжують, що додатково підкреслюється завершальним метакомунікативом-побажанням *To Hell, please*.

(3) NICKY: *Can I walk you somewhere?*

JESS: *Actually, I'm staying here. Upstairs.*

NICKY: *Oh, really.*

JESS: *Oh, my God. It's my husband.*

JARED: *Shut the fuck up.*

JESS: Jared, wait.

NICKY: Whoa, whoa! Whoa!

JARED: I'll fucking kill you.

JESS: Just let him go.

JARED: No fucking way. He's fucking dead. Give me one fucking reason why I shouldn't do it. (Focus)

У цьому прикладі проілюстровано стереотипну метакомунікативну сцену «ревнивого чоловіка». Точніше, як її використали аферисти Джес і Джаред, щоб розкрутити Ніка на гроші. Вони удаються до комбінованої маніпуляції, де Джес грає «доброго поліцейського», а Джаред – «злого». Забігаючи вперед, відзначимо, що Нікі на маніпуляцію не просто не повірив, а й розвінчав шахраїв, як це видно нижче.

(4) NICKY: I'm drawing a blank.

JARED: What?

NICKY: I think you should shoot me. Let's be honest, you've been aggrieved.

JESS: Don't mess with him, Nicky, he's done hard time.

JARED: I've done fucking hard time.

NICKY: If you had any idea what I was about to do to her...

JARED: Shut up, man.

NICKY: She was gonna be no good to you after that. So you should really shoot me.

JARED: What the fuck?

JESS: What kind of stuff are we talking about?

NICKY: Saudi bachelor party shit.

JARED: Saudi bachelor party?

NICKY: R. Kelly drop-cloth shit. Please, come on, shoot me.

JARED: Stop fucking around. I'm gonna fucking kill you.

NICKY: You'd really be doing me a favor. Cancer. Tumor the size of a peach. Pull the trigger, you'll see.

JARED: You...? You got cancer?

JESS: He's onto us.

JARED: Shit! I knew this wasn't gonna fucking work!

NICKY: You guys suck.

JESS: Just give us the money.

NICKY: Or?

JESS: He'll shoot you in the neck.

JARED: I don't wanna shoot a guy with cancer. Grandma Mukulski had cancer.

JESS: He doesn't have cancer, you idiot!

NICKY: You guys really boned this thing. (Focus)

Нікі, як професійний аферист, легко уникає маніпуляції за рахунок неочікуваних асиметричних відповідей: а) метакомунікати-

вів-стверджень у значенні «поняття не маю» (*I'm drawing a blank*), «погане пропрацювання сценарію» (*Saudi bachelor party shit*) чи стереотипного вислову для тих, хто хоче показати, що їм немає що втрачати (*Cancer. Tumor the size of a peach*); та б) провокуючих висловів (*I think you should shoot me. Let's be honest, you've been aggrieved. If you had any idea what I was about to do to her... Please, come on, shoot me. You'd really be doing me a favor. Pull the trigger, you'll see.*), які вводяться ініціальними метакомунікативами (див. підкреслення) і вживаються для посилення психологічного впливу на співрозмовників. Це виводить шахраїв за межі їхнього сценарію, збиваючи Джес й Джерада з пантелику; їхня збентеженість яскраво виражається різноманітними метакомунікативами (питаннями перепитами: *What? What the fuck? What kind of stuff are we talking about? Saudi bachelor party? You...? You got cancer?*; коментарями: *I'm gonna fucking kill you. Shit! I knew this wasn't gonna fucking work!*). Коли стало зрозуміло, що їх «розкусили», Джес й Джерада перейшли до прямої маніпуляції (до речі, теж невдалої), просто вимагаючи грошей.

(5) JESS: Nicky, if we just ran. If we just... You know, if I could slip away or if we could...

NICKY: Yes.

JESS: Can we just...?

NICKY: Whatever. Yes.

JESS: I can't. I can't, I'm sorry.

NICKY: Wait, wait, wait. Wait, Jess. Whatever you want. I can keep you safe.

JESS: Nicky.

NICKY: Come on, Jess.

JESS: Nicky, you taught me so much. But I've learned a lot since then. And I'd really...like to show you all the things I've learned. Like how I learned how to play men. Like I just played you. How's it feel?

NICKY: Wow.

JESS: Yeah. Wow.

NICKY: Ah.

JESS: I think you're losing it. That was pathetic. "I'll keep you safe"? What was that? Does that work? Does that get you laid?

NICKY: Hey, that was not a line.

JESS: I'm not falling for your shit again.

NICKY: Don't...Ah

JESS: Okay? And I'm very happy. So stay away from me. (Focus)

Приклад (5) ілюструє помсту майстру маніпуляції Ніку за те, як він використав Джесс три роки тому. Джесс тонко розіграла Ніка, об'єднавши такі стереотипні метакому-



нікативні ситуації, як флірт, зізнання у своїх почуттях та втечу (побудована на інстинктах чоловіка врятувати кохану жінку). Завершила Джесс свою помсту приниженням Ніка внаслідок розвінчання самого факту маніпуляції.

Висновки. Таким чином, деманіпуляція розглядається як зворотна чи захисна маніпуляція і охоплює такі різновиди реагування: симетрична відповідь, асиметрична відповідь, ухиляння, глухий захист, ігнорування. Метакомунікація може виступати ефективним інструментом захисту перспективних жертв маніпуляції від впливу маніпулятора, що проявляється або через використання метакомунікативів для розсіювання уваги маніпулятора в різноманітних мовленнєвих ситуаціях, або через використання самих метакомунікативних ситуацій, вірніше, їхніх стереотипних сценаріїв для максимально швидкого ефекту на маніпулятора.

Перспективи дослідження зумовлені тим, що воно є внеском у вирішення проблем теорії мовленнєвої комунікації, пов'язаних із дослідженням мовленнєвої поведінки комунікантів та мовного впливу на співрозмовника.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Адамчик В. 200 способів успішного маніпулювання человеком. Минск: Харвест, 2010. 320 с.

2. Гнезділова Я.В. Метакомунікація в контексті маніпуляції: передумови. *Science and Education a New Dimension. Philology.* Budapest, 2016. Issue 105. No IV(25). P. 24–27.
3. Гнезділова Я.В. Смыслоутворювальні елементи поняття маніпуляції. *Науковий часопис Національного педагогічного університету ім. М.П. Драгоманова. Серія 9. Сучасні тенденції розвитку мови.* 2016. Вип. 14. С. 25–33.
4. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. 344 с.
5. Калита А.А., Тараненко Л.И. Речевая манипуляция: определение, функции, механизм реализации. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна.* № 1022. 2012. С. 10–19.
6. Ковпак Д., Каменюкин А. Безопасное общение. Как стать неуязвимым. М: Питер, 2011. 192 с.
7. Скаженик Е.Н. Практикум по деловому общению. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. 126 с.
8. Субботенко Р.В. Деманипулятор. Минск: Харвест, 2012, 2014. 586 с.
9. Шейнов В. Манипулирование и защита от манипуляций. URL: http://bookap.info/book/sheynov_manipulirovanie_i_zashchita_ot_manipulyatsiy/bypage/32.
10. Levine R. The power of persuasion. How we're bought and sold. Hoboken, New Jersey : WILEY, 2003. 278 p.
11. Maillat D. Constraining context selection: On the pragmatic inevitability of manipulation. *Journal of Pragmatics.* 2013. Vol. 59. P. B. P. 190–199.

ДЖЕРЕЛА ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ:

1. Focus (2015). URL: https://www.springfieldspringfield.co.uk/movie_script.php?movie=focus-2015.
2. S1mOne (2002). URL: <https://sfy.ru/?script=s1m0ne>.