

МАНИПУЛЯЦИЯ И ЕЕ ВИДЫ В ПЕДАГОГИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ

О.А. Гудина

Аннотация. Описываются примеры манипуляции в педагогическом дискурсе. Предпринята попытка выделить ряд тактических приемов, применяемых в педагогическом дискурсе в качестве манипулятивного воздействия. Предложена классификация видов манипуляции.

Ключевые слова: педагогический дискурс; вербальная манипуляция; невербальная манипуляция; манипулянт; адресат.

В современном научном пространстве активно формируется новая наука – наука об эффективном общении, которую можно назвать наукой о речевом воздействии. Она формируется как интегральная наука, объединяющая усилия представителей целого комплекса смежных наук – традиционной системной лингвистики, психолингвистики, прагмалингвистики, коммуникативной лингвистики, риторики, психологии, теории массовой коммуникации, рекламы, менеджмента, социологии, связей с общественностью, этнографии, конфликтологии [1. С. 4].

«Речевое воздействие – воздействие человека на другого человека или группу лиц при помощи речи и сопровождающих речь невербальных средств для достижения поставленной говорящим цели» [1. С. 51]. Различаются два основных аспекта речевого воздействия – вербальный и невербальный.

Вербальное (от лат. *verbum* – слово) речевое воздействие – это воздействие при помощи слов. При вербальном воздействии имеет значение, в какой речевой форме вы выражаете свою мысль, какими словами, в какой последовательности, как громко, с какой интонацией, что, когда и кому говорите.

Невербальное воздействие – это воздействие при помощи несловесных средств, которые сопровождают нашу речь (жесты, мимика, наше поведение во время речи, внешность говорящего, расстояние до собеседника и др.).

Правильно построенное вербальное и невербальное воздействие обеспечивает нам эффективность общения. Наука о речевом воздействии включает как изучение средств собственно речевого воздействия, так и средств манипуляции.

Как для отдельных актов речевого взаимодействия, так и для диалога в целом можно говорить о целях речевого воздействия и коммуникативных целях его участников. Цель общения инициатора диалога задает его стратегию, в то время как конкретные речевоздействующие цели собеседников в каждом акте речевого взаимодействия задают тактику ведения диалога.

Речевое поведение собеседника – инициатора диалога определяется обычно одной из трех стратегий: противодействия, содействия или подчинения цели общения инициатора диалога.

Современный человек – это манипулятор, кем бы он ни был. В каждом из нас живет манипулятор, который бесконечно применяет фальшивые трюки, чтобы добиться для себя того или иного блага. Конечно, не всякое манипулирование – это зло. Кое-какие манипулятивные шаги необходимы человеку в его борьбе за существование. Но большая часть наших манипуляций очень пагубно сказывается как на жизни самих манипуляторов, так и на жизни их близких.

Проблема изучения манипуляции в педагогическом процессе до сих пор остается актуальной. Существует множество публикаций и взглядов на эту тему, но они разрознены и не сведены в единую систему.

В системе педагогического и психологического знания феномен манипуляции человеческого поведения изучается преимущественно в рамках психологической науки.

Манипуляция – это разновидность скрытого речевого воздействия, направленного на достижение собственных целей субъекта воздействия, которые не совпадают с намерениями или противоречат желаниям и интересам объекта воздействия, при этом осуществляется неосознаваемый со стороны объекта контроль над его сознанием с помощью искаженной, необъективной подачи информации, зафиксированной в тексте [2. С. 304–306].

Манипуляция – это вид воздействия, при котором мастерство манипулятора используется для скрытого внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент [3. С. 165–167].

Манипуляция – искусное побуждение другого к достижению косвенно вложенной манипулятором цели [3. С. 165–167].

В переносном значении манипуляция определяется как акт влияния на людей или управления ими или вещами с ловкостью, особенно с пренебрежительным подтекстом, как скрытое управление или обработка.

В практических целях иногда удобнее пользоваться непосредственно метафорой: манипуляция – это действия, направленные на «прибирание к рукам» другого человека, помыкание им, производимые настолько искусно, что у того создается впечатление, будто он самостоятельно управляет своим поведением.

Рассмотрение манипуляции как специфического вида психологического воздействия предполагает выделение двух сторон данного коммуникативного процесса. Одна из сторон выступает как иницирующая и осуществляющая манипуляцию, как субъект воздействия – это манипулятор. Вторую сторону, на которую направлено манипулятивное воздействие и которая выступает в качестве объекта манипуляции, обозначают как манипулируемого. В процесс манипулятивного воздействия может вовле-

каться третий участник, посредник, транслирующий обработанную манипулятором информацию.

Наиболее существенными особенностями манипуляции (как общественным, так и индивидуальным сознанием) можно считать следующие:

1) объект манипуляции не осознает осуществляемое над ним воздействие, что обусловлено сокрытием истинных целей манипулятора;

2) манипулятор осуществляет воздействие не только на сферу сознательного (разум), но и на сферу бессознательного (инстинкты, эмоции, потребности);

3) манипулятор управляет отношением объекта манипуляции к предметам и явлениям окружающего мира в заданном русле;

4) манипулятор устанавливает контроль над мыслями, чувствами, поведением, отношениями и жизненными установками объекта манипуляции;

5) манипулятор оперирует подачей информации, которая в результате претерпевает значительные изменения (дезинформация, селекция, умолчание и др.) и свидетельствует о намеренном искажении фактов действительности.

Обращение к типу дискурса помогает разграничить понятия скрытого воздействия и манипулятивного воздействия, которые не являются идентичными: манипулятивное воздействие рассматривается как разновидность скрытого воздействия. Различие заключается в том, какая цель стоит перед субъектом воздействия: если он преследует личные, корыстные цели, которые могут нанести вред объекту воздействия, – это манипуляция; если же субъект ставит перед собой цель помочь реципиенту так, чтобы он этого не осознавал, не замечал способов данного воздействия, – это неманипулятивное скрытое воздействие.

Так, в педагогическом дискурсе (при воспитании и обучении детей), в деловом дискурсе (при общении начальника с подчиненными) в большинстве случаев речь идет о скрытом управлении, а не о манипуляции.

Для осуществления манипулятивного воздействия используются особенности языковых единиц разных уровней и особые способы их употребления в соответствии с заданной манипулятором целью (поэтому чаще всего речь идет о языковой манипуляции). Они оказываются связанными с контролируемостью подачи информации, которая проявляется во фрагментарности ее подачи (переакцентуация фактов; утаивание какой-либо невыгодной части информации; искажение информации путем создания иллюзий, мифов, имиджа) и формировании заданной оценки, которая определяет особенности ее восприятия. Такие операции с информацией позволяют воздействующей стороне вызвать необходимую эмоциональную реакцию адресата, навязать ему определенное представление о действительности или отношении к ней, не совпадающие с теми, какие он мог бы сформировать самостоятельно.

Таким образом, лингвопрагматический аспект исследования манипуляции предполагает, с одной стороны, учет широкого экстралингвисти-

ческого контекста, а с другой – выявление вербальных и невербальных средств, с помощью которых реализуется манипулятивное воздействие.

Суть манипуляции заключается в том, что манипулятор, преследуя свои цели, скрыто, неявно стремится возбудить у адресата (человека, которым манипулирует) намерения, не совпадающие с существующими у него актуальными желаниями [3. С. 165–167].

Манипуляция представляет собой действие с двумя целями: явной и скрытой. **Явная** цель – в пользу адресата, **скрытая** – в пользу говорящего. Адресат не должен догадываться о скрытой цели говорящего. Говорящий скрывает свою истинную цель, потому что:

1) эта цель осуждаема (является «низкой»);

2) адресат не согласится с такой целью;

3) явное формулирование данной цели потребует от говорящего больших усилий по ее выполнению.

Манипуляция в педагогической коммуникации – это неперемнная часть школьного общения. Класс далеко не однороден по составу, перед учителем находятся дети с очень разными способностями и характерами. Но работать необходимо со всеми, поэтому начинается тонкая психологическая игра, в которой часто приходится использовать различные средства манипуляции. Конечно, самый распространенный способ – это оценочный: *Кто ответит на этот вопрос – получит пятерку!* или: *Кто не выполнит это задание – тому поставлю два балла!* Сама оценочная система предполагает подобную манипуляцию. Учитель может выбирать варианты внутри системы, используя очки, баллы, отметки, картинки, наклейки, рейтинговую систему, но только не выходить из нее.

Манипулирование – двусторонний процесс. Учащиеся, как показывает наблюдение, сами являются умелыми манипуляторами. Они тоже обращаются к педагогу, причем не реже, чем он к ним. Также ученики оценивают и уроки, и педагогов, только оценки демонстрируют своим учителям в виде отношения к учебе, школе и особенно к учителю, например: *Вы мне обещали поставить сегодня пятерку! Ну и где же она? Я ведь старался, готовился к сегодняшнему уроку. Все выучил / Если вы будете так разговаривать со мной, я расскажу все своим родителям / Готовился Я, а хорошие отметки получают другие. Несправедливо! / Можно мне тоже выйти? Антону вы ведь разрешили! / Анна Васильевна, у меня так болит голова, наверное, давление. Можно мне уйти с урока? / I'm ready for today! Why don't you ask me? / I've done more than is necessary / Excuse me for being late once more. Don't tell it to my parents! / I insist on reading this poem! / I didn't quite understand what you said, repeat it / Do you mind my reading aloud? / Mr. Garret, actions speak louder than words! / That's just what I was going to say. Do you really mean that I'm kidding? / Can I go home? I have a headache / Could you help me with this exercise? / If I had free time now, I would do this exercise myself, without your help!*

В педагогическом дискурсе выделяют манипулятивные стратегии, которые ставят целью управление ситуацией через управление поведением людей. Манипуляция происходит тогда, когда одна сторона коммуникации имеет стратегию, а другая не имеет и вынуждена ей подчиниться. Манипуляция происходит и тогда, когда в результате стратегического поединка одна стратегия поглощает вторую, т.е. первая оказывается сильнее и навязывает себя другой стороне.

Цель манипулятора – «прибрать к рукам» другого человека, помыслить им, но делать это настолько искусно, чтобы у того создалось впечатление, будто он самостоятельно управляет своим поведением. Чтобы выявить манипуляционное поведение партнера, можно вычислить манипулятора по следующим действиям. Манипулятор:

- старается слишком приблизиться или, наоборот, отдалиться, нарушая границы вашего психологического пространства или разрывая необходимую дистанцию для контакта;
- принимает закрытые позы, систематически подпирает голову или излишне суетится;
- часто играет фактами вашего прошлого делового опыта: он досконально изучил, знает ваши сильные и слабые стороны;
- старается вводить в разговор философские темы, а заодно пытается выяснять ваши идеалы, жизненную миссию и обыгрывает это;
- льстит, завышая значимость ваших слов или действий;
- часто упоминает ваш или свой статус, ненавязчиво обозначая, что кто-то из вас выше / ниже;
- драматизирует ситуацию, создает у вас состояние тревожности, а затем использует это;
- часто ссылается на третьих лиц;
- скрытно проверяет ваши знания, возможности;
- навязывает свои услуги;
- нередко отвечает уклончиво;
- подстраивается к вашему поведению, позам, речи;
- четко распределяет роли в своей переговорной команде: злой – добрый, дотошный – благодушный, провокатор – примиритель и т.п.;
- в нужный момент при помощи неожиданных вопросов старается изменить ход беседы в выгодную для себя сторону;
- перед принятием важного решения начинает торопить вас;
- выбирает по собственной инициативе неудобное для вас время.

Если разные стороны коммуникации посредством различных ведущих имеют разные коммуникативные стратегии, то мы имеем дело со стратегическим поединком в процессе коммуникации. Конфликт позиций не всегда является конфликтом стратегий, т.е. стратегическим поединком.

Существует целый ряд тактических приемов и хитростей, применяемых в педагогическом дискурсе:

1. **Вопросы-капканы.** Эти вопросы делятся на три группы:

– *альтернатива*: к этой группе относятся такие вопросы, при помощи которых оппонент максимально сужает ваш выбор, оставляя только один вариант, по принципу «или – или». Эти искусно сформулированные вопросы оказывают внушительное воздействие и относительно хорошо заменяют все констатации и утверждения (*Или ты исчезнешь сам из этой аудитории, или я помогу тебе это сделать?*);

– *вымогательство*: этими вопросами оппонент пытается получить как бы двойное преимущество. С одной стороны, он стремится убедить вас согласиться с ним, а с другой стороны, оставляет лишь одну возможность – пассивно защищаться (*Иванов, я вынуждена вызвать твоих родителей в школу! Ты им передашь мои слова, или мне все-таки стоит позвонить им?*);

– *контрвопросы*: данный вид вопросов наиболее часто используется в ситуации, когда оппонент не может ничего противопоставить вашим аргументам или не хочет отвечать на конкретно поставленный вопрос. Он ищет любую лазейку, чтобы снизить весомость ваших доказательств и уйти от ответа: *Absolute nonsense! Ok, tell us exactly what you think! Could I be mistaken? (Абсолютная чепуха! Ну, хорошо, скажи нам, что ты думаешь! Может, я ошибаюсь?)*.

2. Высокая скорость обсуждения. При общении используется быстрый темп речи, и воспринимающий доводы оппонент не в состоянии их «обработать». В этом случае быстро меняющийся поток мыслей просто сбивает с толку собеседника и вводит его в состояние дискомфорта: *Why don't you listen? What do you think of this sentence? Is it true or false? I doubt if you can repeat the whole task! (Почему ты не слушаешь? А что ты думаешь по поводу этого предложения? Оно правильное или неправильное? По-моему, ты и задание повторить не сможешь!)*.

3. Чтение мыслей на подозрение. Смысл уловки состоит в том, чтобы, используя вариант «чтения мыслей», отвести от себя всевозможные подозрения: *Do you think I'm persuading you? But You are mistaken! (Да я тебя и не уговариваю. Но ТЫ все-таки ошибаешься!)*.

4. Повторение (Антон, я с Вами разговариваю, Вы вообще слышали меня? *Wouldn't it be better for you to ask the teacher to explain it again, Mary? Мэри, может лучше попросить учителя объяснить это снова?*).

5. Демонстрация обиды (например, преподаватель перестает разговаривать с учащимся, игнорирует его).

6. Лестные обороты речи. Особенность этой уловки состоит в том, чтобы, обсыпав оппонента лестью, намекнуть ему, как много он может выиграть или, напротив, проиграть, если будет упорствовать в своем несогласии. Примером лестного оборота речи может служить высказывание *You are a clever man, so you can't help seeing... (Ты же умный, поэтому обязательно заметишь, что...)*.

7. Сведение аргумента к частному мнению. Цель этой уловки – обвинить оппонента в том, что приводимые им доводы в защиту своего тезиса или же для опровержения вашего утверждения есть не что иное,

как всего-навсего личное мнение, которое, как и мнение любого другого человека, может быть ошибочным.

8. «Уход» от нежелательного обсуждения. Можно уйти от нежелательной дискуссии, прибегнув к пышной речи с яркими эпитетами и красноречивыми междометиями. Еще один способ уйти от нежелательных обсуждений – шутка: *I'm not at all surprised. Sorry, I have to go out now!* (Я вообще не удивлен. Простите, но мне нужно выйти.).

В педагогической коммуникации имеют место вербальная и невербальная манипуляции. Данные виды манипуляции основываются на передаче информации. При вербальной манипуляции средством воздействия на собеседника служит речь манипулятора, т.е. все слова и звуки, произносимые им в ходе общения, например: *Are you following me?* (Понимаете, что я говорю?) / *Speak to the point!* (Говорите по существу!) / *It doesn't make sense* (Это лишено всякого смысла) / *Where were we?* (На чем мы остановились?) / *This is not the point.* (Суть не в этом.) / *Are you still reading this book?* (Ты все еще читаешь эту книгу?) / *I like it that you always think before speaking!* (Хорошо, что ты думаешь, прежде чем что-то сделать!) / *I'm surprised at your behavior!* (Ты как-то странно себя ведешь!) / *I'm surprised at what you said!* (Меня удивил твой ответ!) / *It isn't an excuse?* (Разве это оправдание?) / *Don't speak all together. One at a time, please!* (Не говорите хором. По одному, пожалуйста!) / *I hate it when people interrupt me! You don't have the choice. You don't have the choice else but not here...* (У вас нет выбора... У вас нет выбора где-нибудь в другом месте, но не здесь...) / *Well, shut up!* (Да замолчи же ты!) / *What's you said, you dirty little thief?* (Что ты сказал, маленький грязный воришка?) / *Stop keeping silence.* (Хватит уже молчать.).

Невербальная манипуляция осуществляется при помощи невербальных знаков, т.е. это позы, жесты, взгляды, мимика и т.д. Например, преподаватель игнорирует ученика, не разговаривает, не отвечает на вопросы, тем самым манипулирует им. Невербальная манипуляция проявляется как со стороны агента, так и со стороны клиентов дискурса (например, когда учащийся начинает неожиданно плакать или впадает в истерику). Правильно построенное вербальное и невербальное воздействие обеспечивает эффективность общения.

С психологической точки зрения следует различать манипуляцию, осознаваемую и неосознаваемую самим манипулятором. Проблема осознанности / неосознанности оказываемого воздействия актуальна только для адресата, поскольку эффективность воздействия и опознавание цели данного воздействия во многом зависят от его коммуникативной компетенции. Осознаваемая субъектом манипуляция может быть социально желанной или, наоборот, неодобряемой. В первом случае речь идет о манипуляции, которую человек совершает из лучших побуждений, желания помочь ближнему, во втором – манипуляция направлена исключительно на получение собственной выгоды. Иногда

человек должен манипулировать другими для достижения положительного для всех результата.

Неосознаваемая манипуляция проявляется в самых разных ситуациях, например, таком межличностном общении, когда один из собеседников лжет другому. Ложь нередко оказывается внешним проявлением защитных механизмов личности, например: *Oh, I have a bad headache, Ms. Garret! May I go home? / I'm awfully sorry. It was not my fault. I was late because of Jack, I was waiting for him. But Jack forgot his book at home!* (Простите, но я не виноват. Я опоздал из-за Джека. Я ждал, пока он ходил домой за книгой!).

Ложь можно рассматривать как защитную манипуляцию другими в межличностном общении. Защитная манипуляция представляет собой совокупность не выражаемых вслух, скрытых способов воздействия на собеседников, направленных на предупреждение таких возможных их слов и действий, которые потребуют от субъекта актуализации защитных механизмов личности.

Анализ практического материала позволяет классифицировать виды манипуляции в педагогическом дискурсе. Среди них можно выделить:

1) **воздействие силой** (ситуация, когда преподаватель воздействует на учащихся угрожающе или требует чего-нибудь):

Замолчи, а то два поставлю! / You'll call me that or you'll learn what extra homework is! (Или вы называете меня как полагается, или получите сверхурочное задание!) / *Don't whisper the answer!* (Что ты шепчешь себе под нос!) / *All books closed, please! (Shut all of your books!)* (Книги все закрыли!) / *Stop talking! Don't keep turning round!* (Хватит болтать и вертеться!) / *Don't you talk, you two girls!* (Девочки, да вы перестаньте разговаривать!) / *Try not to be late next time!* (В следующий раз постарайтесь не опаздывать!) / *I'm waiting for you to be quiet!* (Я жду, пока вы утихомиритесь!) / *Put your books away! Did you get me? It doesn't make sense! The way you put it!* (Книги отложили! Слышите? Куда вы их отложили, не важно!) / *Don't interrupt me, let me finish! I don't see the joke! Don't do it!* (Не перебивайте меня, дайте закончить! И что здесь смешного?).

2) **воздействие аргументацией** (ситуация, когда преподаватель воздействует на учащихся логикой, т.е. использует поучительную лексику в речи, и тем самым манипулирует ими; преподаватель пытается достичь определенных результатов с помощью каких-либо условий):

Вам нужно это выучить, потому что... / Если вы все сделаете, вам же будет легче! / Если вы хотите лучших результатов, вы должны... / It can't be helped! (Ничего не поделаешь!) / *Let's hope for the best!* (Будем надеяться на лучшее!) / *Everything will be all right! Pull yourself together! It's a matter of time!* (Все будет хорошо! Соберись! Это вопрос времени!) / *If you want to get rid of... you should...* (Если хочешь избавиться от... тебе следует...) / *Not to get discouraged, you must...* (Чтобы не понасть впросак, нужно...) / *Don't get upset (about it), you just need...* (Не рас-

справивайся просто...) / *To overcome it, you should...* (Чтобы справиться с этим, следует...).

3) **воздействие авторитетом** (ситуация, когда педагог ссылается на тех, кто является авторитетным):

Если ты сейчас не сделаешь это задание, я позову директора, и разбирайтесь, как хотите! / Если ты еще хоть раз опоздаешь на урок, я вызову твоих родителей в школу! / Можешь идти домой, и больше не приходить на мой урок! Тебе же будет хуже! / If you don't do this exercise, I'll call your parents at school tomorrow! I'll tell them what I think of you! (Не сделаешь это упражнение, завтра позову родителей! Я скажу им все, что думаю о тебе!) / You are away quite often! You promised not to miss my lessons any more! (Ты часто отсутствуешь. Ты же обещал МОИ уроки больше не пропускать!).

Итак, манипулятивные тактики и приемы в педагогическом дискурсе используются для вовлечения учащихся в учебную работу, которая совсем незначима и неактуальна для них. В данном случае все зависит от цели, которая преследуется педагогом, и от конкретной ситуации. Если эта цель оправдана по отношению к ученикам, то такой элемент педагогической техники, как манипуляция, безусловно, имеет право на существование.

Литература

1. **Стернин И.А.** Введение в речевое воздействие. Воронеж, 2001. С. 4–52.
2. **Штайн К.Э.** Манипулятивная стратегия как средство гармонизации общения в рамках рекламного текста // *Этика и социология текста: Сб. ст. науч.-метод. семинара «TEXTUS»*. Вып. № 10. Санкт-Петербург. Ставрополь: Изд-во СГУ, 2004. С. 304–306.
3. **Доценко Е.Л.** Психология манипуляции. М., 1997. С. 165–173.

MANIPULATION AND ITS TYPES IN PEDAGOGIC DISCOURSE

Gudina O.A.

Summary. The article deals with the examples of manipulation in pedagogic discourse. The author investigates peculiarities of manipulative influence in classroom communication, realized through different manipulative tactics and methods, and presents the classification of manipulations.

Key words: pedagogic discourse; verbal manipulation; non-verbal manipulation; manipulator; addressee.