

Лингвистические способы
объективации манипулятивного воздействия
(на материале английского языка)

Наталья В. Шелепова

*Астраханский государственный технический университет,
Астрахань, Россия, shelepova1976@mail.ru*

Аннотация. В статье изучаются вопросы языковой объективации способов манипулятивного воздействия на сознание слушающего. Манипуляция рассматривается как технология власти и управления, формы применения которой варьируют от индивидуальных до массовых. Будучи одним из видов коммуникативного воздействия, манипуляция направлена на достижение желаемого результата, эффекта, а потому обладает достаточно четкой структурой, включающей несколько элементов: субъект, объект, предмет и результат. Кроме того, манипулятивные воздействия можно классифицировать. Зачастую манипулирование носит скрытый характер, поскольку воспринимается как негативное явление, хотя и не всегда является таковым. Однако в процессе интеракции сознательно и бессознательно воспринимаются различные вербальные и невербальные инструменты манипулирования, включающие паттерны и тактики, а также слова-символы. Они служат своеобразными триггерами, запускающими процесс двустороннего взаимодействия. Изучение таких инструментов и представляет большой научный интерес для современных исследователей. В настоящей статье в качестве фактического материала рассматриваются английские идиоматические выражения, а также примеры публичной речи Дональда Трампа. Основной акцент делается на вопросах представления лжи и связанным с ней искажением реальности.

Ключевые слова: манипуляция, манипулятивные паттерны, техники, коммуникация

Для цитирования: Шелепова Н.В. Лингвистические способы объективации манипулятивного воздействия (на материале английского языка) // Вестник РГТУ. Серия «Литературоведение. Языкознание. Культурология». 2025. № 3. С. 243–249. DOI: 10.28995/2686-7249-2025-3-243-249

Linguistic methods of manipulative influence objectification
(based on the English language analysis)

Natalia V. Shelepova

*Astrakhan State Technical University, Astrakhan, Russia,
shelepova1976@mail.ru*

Abstract. The article studies the issues of linguistic objectification in methods of manipulative influence on the consciousness of the listener. Manipulation is considered as a power and control technology, the forms of application of which vary from individual to mass. Being one of the types

of communicative influence, manipulation is aimed at achieving the desired result, effect, and therefore has a fairly clear structure that includes several elements: subject, object, manipulation aim and result. In addition, manipulative influences can be classified. Often, manipulation is hidden in nature, since it is perceived as a negative phenomenon, although it is not always so. However, in the process of interaction, various verbal and non-verbal tools of manipulation are consciously and unconsciously perceived, including patterns and tactics, as well as symbolic words. They serve as a kind of triggers that launch the process of two-way interaction. The study of such tools is of great scientific interest to modern researchers. In this article, English idiomatic expressions, as well as examples of Donald Trump's public speech, are considered as factual material. The main emphasis is on the issues of presenting lies and the distortion of reality associated with them.

Keywords: manipulation, manipulative patterns, techniques, communication

For citation: Shelepova, N.V. (2025), "Linguistic methods of manipulative influence objectification (based on the English language analysis)", *RSUH/RGGU Bulletin. "Literary Theory. Linguistics. Cultural Studies" Series*, no. 3, pp. 243–249, DOI: 10.28995/2686-7249-2025-3-243-249

В последние годы наблюдается значительный прогресс в изучении способов воздействия на человеческое сознание и влияния результатов этого воздействия на дальнейшее поведение индивидов. Немаловажными здесь возникают вопросы исследования нейрофизиологических механизмов вербальной функции человека, специфики организации головного мозга человека и включения его различных отделов при декодировании тех или иных языковых структур на родном и иностранном языках, процессов интерференции языков в головном мозге, обусловленных межкультурной коммуникацией, и т. д. Отдельным, но неотдаленным, кластером предстают вопросы, касающиеся манипулятивной стороны процесса языкового взаимодействия. Подробнее остановимся на этом в настоящей статье.

Вопрос о месте манипуляции в человеческих взаимодействиях является актуальным для современной науки. Сегодня он активно исследуется как отечественными, так и зарубежными учеными. Однако манипулирование человеческим сознанием как социально-психологическое явление не представляет собой что-то новое, возникшее вчера, но восходит к древнейшей истории человечества, поскольку является неотъемлемой частью самой природы человека. Так, еще в Ветхом Завете рассказывается о том, как Давид, второй царь народа Израиля, соблазнившись красотой Вирсавии, жены Урия Хеттеянина, доблестного воина, служившего в войске царя Давида, велел отправить последнего на смертный бой, где тот и погиб: «14. Поутру Давид написал письмо к Иоаву и послал *его* с Урией. 15. В письме он написал так: поставьте Урию там, где *будет* самое сильное сражение, и отступите от него, чтоб он был поражен и умер» (2 Цар 11:14, 11:15). После смерти мужа Вирсавия стала женой Давида и родила будущего царя Соломона. Позднее Давид раскаялся в содеянном, о чем и написал в 50-м псалме.

Как видно из приведенного примера, манипуляция – технология власти и управления, достижения желаемой цели и сфера ее применения может быть весьма обширной: начиная от индивидуальных форм межличностного манипулирования, а также политической, дипломатической, военной, и заканчивая областью массового социального манипулирования [Князева 2010]. С позиций психологии

манипуляция (от лат. *manipulus* – горсть, *manus* – рука) – это коммуникативное воздействие, которое ведет к актуализации у объекта воздействия определенных мотивационных состояний, побуждающих его к поведению, желательному (выгодному) для субъекта воздействия; при этом не предполагается, что оно обязательно должно быть невыгодным для объекта воздействия. Данные виды коммуникативного воздействия можно классифицировать¹. Так, Дж.К. Саймон выделяет следующие техники: ложь, отрицание, минимизация, избирательное внимание, уклонение, обвинение, скрытое запугивание, симулирование невинности, замешательства и т. д. [Simon 1996]. По мнению Н.Н. Болдырева, «типы, виды и формы языковой манипуляции определяются характером и целью воздействия на сознание адресата» [Болдырев 2023, с. 6]. Здесь, безусловно, активно включаются процессы концептуализации и категоризации, участвующие в формировании языковой картины мира, и сопровождающиеся процессом языковой интерпретации.

В процессе повседневной коммуникации люди придают большое значение мыслям и действиям окружающих, стремясь повлиять на них в желаемом направлении, сформировать само восприятие реальности слушателями. С этой целью прилагается большое количество усилий, используются вышеуказанные техники – манипулятивные паттерны и тактики, а также слова-символы. И хотя любой коммуникативный акт можно рассматривать как манипулятивный с позиции того, что в процессе общения мы стремимся внедрить свои представления, эмоции, все же существует важное различие между здоровым общением и манипуляцией. Кроме того, манипуляции активно применяются в различных современных профессиях, включая такие отрасли, как: бизнес, торговля, реклама и многие другие.

В современном обществе манипуляция сознанием носит системный характер, хотя зачастую и осуществляется спонтанно, неосознанно. Как пишет А.В. Филатов, «наличие у человека таких представлений об окружающей его действительности, которые неполностью или искаженно (что еще лучше для манипуляции сознанием) отражают мир существенно облегчает манипуляцию его сознанием» [Сур 2012, с. 146]. Тем не менее, как это и ни парадоксально, процесс манипулирования – это активный процесс, который может способствовать развитию личности. По словам Н.Н. Болдырева, «в основе языковой манипуляции лежит активная роль человека в формировании языковых значений и смыслов и, как следствие, языкового сознания, языковой картины мира, дискурсивной деятельности, в ментально-языковом конструировании окружающего мира. Она направлена на то, чтобы связать языковые значения с мотивами конкретного человека, превратить их в “личностные смыслы”» [Болдырев 2023]. Следует заметить, что большая часть манипулятивных сигналов улавливается на бессознательном уровне и меньшая достигает уровня осознания. Однако при направлении личностного внимания на данный процесс он может стать весьма осознаваемым (например, со стороны объекта воздействия) и, следовательно, возможно изменение хода течения и результата манипулятивного взаимодействия.

С позиций структуры манипуляции выделяют четыре элемента: 1) субъект; 2) объект; 3) предмет; 4) результат [Сур 2012, с. 143–146]. В качестве субъекта выступает лицо, производящее манипулятивное воздействие; объектом является

¹ Мецераков Б., Зинченко В. Большой психологический словарь. М.: АСТ, Прайм-Еврознак, 2009. С. 349.

лицо, подвергаемое манипулятивному воздействию; предмет манипуляции – мнения, воззрения, установки, желания, цели; результат – манипулятивный эффект (успешный/неуспешный), достигаемый по завершению действий манипулятора. Одним из ярчайших литературных примеров, в котором можно проследить все четыре структурных элемента манипуляции, является басня И.А. Крылова «Ворона и лисица» [Демьянков 2023, с. 6–18], где субъект – Лисица, объект – Ворона, предмет – получение сыра, результат – достижение желаемой цели Лисицей.

Как говорилось выше, в языке не всегда открыто говорится о манипулировании, поскольку этот процесс воспринимается как нечто негативное и нежелательное. Поэтому очень часто манипулятивные процессы маскируются и объективируются, например, посредством идиоматических выражений. Так, в современном английском языке можно найти большое разнообразие подобных выражений: *deal from the bottom of the deck*, *pull the strings*, *run the show*, *rule the roost*, *bend the truth*, *string along*, *sew/stitch up*; *milking*, *smoke-and-mirrors*, *supple-jack*, *slice-and-dice*, *engineer*, etc. Подробнее остановимся на некоторых из них.

Даже из представленных немногочисленных примеров видно, что изначально имплицитированные и далее трансформированные сферы манипулятивного воздействия могут быть самыми разнообразными:

deal from the bottom of the deck – мореходство; *pull the strings* – театр (кукольный); *run the show* – шоу-бизнес; *rule the roost* – фермерское хозяйство; *sew/stitch up* – швейное дело; *milking* – финансовый рынок; *slice-and-dice* – IT; *engineer (v)* – инженерия.

С позиции синтаксической структуры здесь могут быть представлены однословные образования (простые и сложные), а также коллокации типа V+ N, V+ Prep, V+ Prep+ N(s).

Кроме того, встречаются лексические единицы, непосредственно репрезентирующие субъекта или объекта манипулятивного процесса. Например, манипулятор: *duck-shover*, *Lady Macbeth*; манипулируемый: *supple-jack*, *wax in... 's hands*.

Как упоминалось выше, одной из распространенных манипулятивных техник является *ложь*, представляющая собой «действие, посредством которого один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предупреждения и без явно выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды»². Выделяют две основные формы лжи: *умолчание* (сокрытие правды) и *искажение*. Ложь искажает реальный мир за счет создания его фальшивого или вводящего в заблуждение изображения. Ярким примером этого могут служить следующие идиомы: *he'd make you believe/think the moon's made of green cheese!*; *believe water will flow uphill*; *he'd make the queen believe he was her brother!*; *you come home with your knickers torn and say you found the money!*; *write on the devil's horns 'good angel'* and *many will believe it*. В указанных идиомах совмещаются, на первый взгляд, абсолютно несовместимые вещи: *moon vs. green cheese*, *flow vs. uphill*, *torn knickers vs. money*, *devil's horns vs. good angel*. Тем не менее, несмотря на явную парадоксальность и «оксюморонный» эффект, создается впечатление внутренней притягательности и «сладкого» заблуждения. Человеку свойственно заблуждаться, и он любит быть обманутым в определенных ситуациях.

² Там же. С. 340.

Вопрос об искажении реальности весьма серьезен, поскольку он порождает другие вопросы: какова тогда реальность на самом деле? Единична, всеобща ли она или индивидуальна для каждого отдельного человека?

Вообще примерами искажения реальности служат не только идиоматические выражения. Так, в современной зарубежной политике можно найти множество примеров создания фальшивого или вводящего в заблуждение образа того или иного человека, как в случае с Дональдом Трампом. Использование данной техники направлено на манипулирование общественным сознанием с целью формирования определенного отношения. Но достигается ли поставленная цель?

"Sorry losers and haters, but my I.Q. is one of the highest – and you all know it! Please don't feel so stupid or insecure, it's not your fault".

"I am the BEST builder, just look at what I've built".

"I will be the greatest job-producing president in American history".

"I will be the best by far in fighting terror".

"Actually, throughout my life, my two greatest assets have been mental stability and being, like, really smart" [Danesi 2020, pp. 20–21].

В представленных примерах можно отметить использование превосходной степени имен прилагательных, что указывает, с одной стороны, на целенаправленное фокусирование на достоинствах говорящего и через них привлечение внимание к своей личности как безусловного лидера. С другой стороны, данное фокусирование вызывает противопоставление себя не только своим политическим оппонентам, но и остальным слушателям, включая своих избирателей, что, возможно, вызывает неоднозначную психоэмоциональную реакцию последних. Другими словами, такое массовое социальное манипулирование не обязательно приведет к желаемому эффекту, поскольку кроме потенциального возмущения будет также ощущаться и «привкус» неприкрытой лжи.

По мнению М. Данези, Трамп позиционирует себя как «лидер-спаситель», который готов освободить народ от тирании либерализма [Danesi 2020]. Он никогда не использует в своей речи местоимение *we*, чтобы говорить также о правительстве, которое он возглавляет; скорее, он использует *I*, создавая образ правительства, которое вращается вокруг него (явная эгоцентрическая позиция. – Н. Ш.), провозглашая себя единственным истинным лидером народа и называя тех, кто противостоит ему, «неудачниками» и «ненавистниками». Также Трамп создает ложное чувство уверенности у своих последователей, что он сможет в одиночку решить проблемы, связанные с рабочими местами, иммиграцией и здравоохранением.

Еще одна особенность языкового манипулятивного поведения Дональда Трампа – использование оскорбительных прозвищ. В своей речи он нередко называет женщин антиполиткорректными словами *"dogs"* и *"pigs"*. Например:

"When you give a crazed, crying lowlife a break, and give her a job at the White House, I guess it just didn't work out. Good work by General Kelly for quickly firing that dog!"

"Robert Pattinson should not take back Kristen Stewart. She cheated on him like a dog & will do it again – just watch. He can do much better!" Danesi 2020, p. 152].

Прибегая к абьюзивным метафорам, политик, тем самым, как не парадоксально, пытается манипулировать. Здесь целью психологической манипуляции является изменение поведения или восприятия других посредством оскорбительных, обманных или закулисных тактик, а также введение в заблуждение.

Следует заметить, что обращение Трампом к зооморфной лексике неслучайно. Традиционно в английском языке тема лжи, ее порождения, введения в заблуждение тесно связана с использованием названий животных в различных идиоматических выражениях: *fast as a horse can trot* (often of someone telling lies); *tie that bull outside/to another ash-can!* ([Amer] Don't tell me that lie; we cannot believe that!); *lie like a pig* ([Aus] tell clever lies); *then comes a pig to be killed* (an expression of disbelief); *as true as that the candle ate the cat* (the very opposite of the truth); *give the cat a canary* (I cannot believe it); *swallow an ox and be choked with the tail* (manage or believe the impossible, and then fail or demur at the possible).

В заключение хотелось бы отметить следующее: в современном мире языковое манипулирование является мощным оружием, направленным на достижение той или иной цели. В современном английском языке это явление объективируется в виде разнообразных идиоматических выражений, позволяющих говорить о всех структурных элементах манипуляции. Активное применение разнообразных языковых паттернов, включая абьюзивного характера, дает возможность говорящему не просто вводить в заблуждение слушающего, но создавать у него фальшивый, нереальный образ, картину, тем самым, ведя его в «нужное русло». Все это становится возможным благодаря тому факту, что мы живем не только в объективном мире и не только в мире социальной деятельности в обычном понимании, но во многом во власти конкретного языка, который стал средством выражения для своего общества и который создает «настоящий мир», основанный на языковых привычках.

Литература

- Болдырев 2023 – Болдырев Н.Н. Вторичная интерпретация мира как способ языкового манипулирования сознанием // Манипуляции и социум: язык, сознание, культура: сб. научных трудов / под ред. М.Н. Конновой. Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2023. С. 5–8.
- Демьянков 2023 – Демьянков В.З. Маневрирование в обыденной коммуникации и в поэзии // Мир лингвистики и коммуникации: электронный научный журнал. 2023. № 2. С. 6–18. URL: http://tverlingua.ru/archive/072/1_72.pdf (дата обращения 10 января 2024).
- Князева 2010 – Князева И.В. Историческая эволюция форм манипуляции общественным сознанием // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия Философия. Социология. Право. 2010. № 20 (91). Вып. 14. С. 220–225.
- Сур 2012 – Сур Е.И. Манипуляция: понятие, основные признаки и структура // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2012. № 3. С. 143–146.
- Danesi 2020 – Danesi M. The art of the lie. How the manipulation of language affects our minds. N.Y.: Prometheus Publisher, 2020. 256 p.
- Simon 1996 – Simon G.K. In sheep's clothing: Understanding and dealing with manipulative people. Marion, MI: Parkhurst Brothers, Incorporated, Publishers, 1996. 122 p.

References

- Boldyrev, N.N. (2023), "Secondary interpretation of the world as a way of linguistic manipulation of consciousness", in Konnova, M.N., ed., *Manipulyatsii i sotsium: yazyk, soznanie, kul'tura: sbornik nauchnykh trudov* [Manipulations and society. Language, consciousness, culture. Collected scientific papers], Izdatel'stvo BFU im. I. Kanta, Kaliningrad, Russia.
- Danesi, M. (2020), *The art of the lie. How the manipulation of language affects our minds*, Prometheus Publisher, New York, USA.
- Dem'yankov, V.Z. (2023), "Maneuvering in everyday communication and in poetry", *World of linguistics and communication: electronic scientific journal*, no. 2, pp. 6–18, available at: URL: http://tverlingua.ru/archive/072/1_72.pdf (Accessed 10 Jan. 2024).
- Knyazeva, I.V. (2010), "Historical evolution of the manipulation forms in public consciousness", *Nauchnye vedomosti Belgorodskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya Filosofiya. Sotsiologiya. Pravo*, vol. 91, no. 20, iss. 14, pp. 220–225.
- Simon, G.K. (1996), *In sheep's clothing: Understanding and dealing with manipulative people*. Parkhurst Brothers, Incorporated Publishers, Marion, MI, USA.
- Sur, E.I. (2012), "Manipulation: concept, main features and structure", *Aktual'nye problemy gumanitarnykh i estestvennykh nauk*, no. 3, pp. 143–146.

Информация об авторе

Наталья В. Шелепова, кандидат филологических наук, Астраханский государственный технический университет, Астрахань, Россия; 414056, Россия, Астрахань, ул. Татищева, стр. 16/1; shelepova1976@mail.ru

Information about the author

Natalia V. Shelepova, Cand. of Sci. (Philology), Astrakhan State Technical University, Astrakhan, Russia; 16/1, Tatishchev St., Astrakhan, Russia, 414056; shelepova1976@mail.ru