

МАНИПУЛЯТИВНЫЕ ТАКТИКИ ФЕЙКОВЫХ СООБЩЕНИЙ

А.Д.Лаптева (Минск, МГЛУ)

Знание применяемых мошенниками тактик речевого воздействия поможет не стать жертвой манипулирования.

Ключевые слова: *манипулятивный дискурс; языковое манипулирование; вербальное влияние.*

MANIPULATIVE TECHNIQUES USED IN FAKE MESSAGES

A.D.Lapteva (Minsk, MSLU)

Knowing the tactics of verbal influence used by scammers will help you avoid becoming a victim of manipulation.

Key words: *manipulative discourse; linguistic manipulation; verbal influence.*

Манипуляция – лингвистический термин с большим творческим потенциалом, который актуален, прежде всего, в рамках теории языкового манипулирования. Широкое и несколько размытое семантическое поле термина «манипуляция» включает в себя такие ключевые элементы, как «негативная» интенция говорящего и скрытый (неочевидный для слушающего) характер воздействия [1, с. 2]. Манипулятивные функции дискурса создают скрытый, замаскированный слой языковых данных, который нелегко отделить от чисто информационного содержания. В зависимости от характера высказывания (его направленности в прошлое или будущее) большее значение имеет либо подтверждение объективной реальности (если тема взаимодействия затрагивает нечто уже произошедшее), либо прагматический фактор (откровенность говорящего, чья речь связана с будущим).

Языковые механизмы, управляющие процессами речевого манипулирования, возникли самопроизвольно, поскольку сам язык в определенной степени способствует искажению объективной реальности, предлагая не только конкретные обозначения, но и неточные, размытые, двусмысленные обозначения. Манипулятивный дискурс занимает позицию между двумя крайними точками – легитимной (правдивой, полной) информацией и ложью. Ложь и манипуляция противопоставляются разным типам истины: ложь противостоит «семантической истине», манипуляция – «прагматической истине» [2, с. 78–79].

Манипуляция реализуется, когда слушатель не видит скрытых намерений говорящего за тем, что он на самом деле говорит. Поскольку одним из ключевых параметров манипулятивного высказывания является специфическая интенциональность, для выявления манипуляции необходимо проанализировать такие параметры, как цель речевого общения, коммуникативное намерение, причина, мотив. Манипуляция – это прагматический аспект, который достигает своих целей без явного выявления коммуникативного намерения: говорящий сознательно выбирает такую форму высказывания, в которой отсутствуют прямые сигналы его интенционального состояния. Повышая уровень

неадекватного восприятия информационного поля, манипуляция расширяет иллюзорную субъективную реальность. Манипуляция – негативный социально-психологический феномен, оказывающий деструктивное воздействие на личность и общество в целом.

Языковое манипулирование в широком смысле – это любое речевое взаимодействие, рассматриваемое с точки зрения его мотивации и реализуемое субъектом (говорящим) и объектом (слушающим) коммуникации. Субъект общения регулирует поведение собеседника с помощью речи, побуждая его к началу, изменению или совершению действия, когда в этом возникает необходимость. Говорящий может либо стимулировать соответствующие ответные вербальные или невербальные действия, либо оказывать косвенное влияние, чтобы сформировать определенные эмоции и восприятие, необходимые говорящему. В конечном итоге эти восприятия должны организовать такое поведение слушателя, на которое рассчитывал говорящий. Оказывая влияние на человека, мы стремимся сформировать его поведение в соответствии с нашими потребностями.

По степени осознанности языковых действий манипулирование может быть намеренным и ненамеренным. В случае намеренного языкового манипулирования субъект нацелен на определенный результат со стороны объекта манипуляции. Неинтенциональное языковое манипулирование осуществляется произвольно, так как субъект не нацелен на достижение результата со стороны слушателя [3, с. 17]. В речи могут быть сделаны ошибки, в частности повторы или не до конца произнесенные фразы, что поневоле раскрывает намерение или чувства говорящего. Еще больше ошибок наблюдается, когда человек волнуется или хочет обмануть собеседника.

В основе языкового манипулирования лежат механизмы, заставляющие слушателя некритично воспринимать вербальные сообщения и способствующие созданию иллюзий и заблуждений, воздействующих на эмоции адресата и заставляющих его совершать выгодные для говорящего действия. Непродуктивная форма манипулятивной аффектации связана со стремлением скрыто воздействовать на сознание собеседника с целью фрустрировать его, то есть создать психологический дискомфорт. Иными словами, непродуктивное манипулирование – это языковое действие, направленное на проявление превосходства над собеседником через демонстрацию его несовершенства, неполноценности, что приводит к подчинению требованиям говорящего. Цель продуктивного манипулирования – завоевание коммуникативного партнера и манипулирование его поведением посредством эксплуатации.

Можно привести множество примеров вербального влияния и манипулирования, но тремя основными областями, которые встречаются наиболее часто, являются лингвистико-логическое манипулирование; манипулирование с помощью языковых уловок (например, посредством гипнотических языковых шаблонов), психологические уловки для манипулирования.

Языковые тактики манипулирования весьма разнообразны, в том числе: употребление слов, содержащих элементы эмотивного значения, может привести к положительным или отрицательным эмоциям; использование слов, которые являются двусмысленными/неясными, чтобы позволить расширить/уточнить понятие в соответствии с целью; размывание понятия слов с помощью эвфемизмов; использование метафор как косвенный способ раскрытия реальности.

Покажем на примерах применение некоторых манипулятивных тактик. Употребление профессиональных терминов: *«Здравствуйте! Мы проводим перерегистрацию номеров в соответствии с последними требованиями регулирующих органов. Необходимо подтвердить вашу личность для предотвращения блокировки вашего мобильного номера. Пожалуйста, предоставьте нам ваш ID-код и данные паспорта.»*

Мошенники используют неоднозначные формулировки: *«Ваш аккаунт требует проверки, и у нас есть информация, которая может повлиять на его статус. Пожалуйста, не переживайте, мы просто хотим убедиться, что все в порядке. Это стандартная процедура.»*

Использование эмоционального манипулятивного языка: *«Ваш номер телефона подвержен деактивации в течение ближайших 24 часов! Если вы не отреагируете сейчас и не выполните эти простые шаги, вы потеряете доступ ко всем своим услугам.»*

Мошенники часто используют словесные трафареты, создавая шаблонный, но убедительный диалог: *«Мы звоним вам, чтобы сообщить, что ваша учетная запись требует немедленного внимания. Это очень важно! Вам нужно всего лишь подтвердить свою личность, и мы сделаем все для Вас. Как только вы предоставите нужные данные, мы немедленно восстановим ваш доступ. Это займет всего несколько минут. Повторяю, это необходимо для Вашей безопасности, и все будет решено сразу же!»*

Исследование речевого воздействия открывает новые перспективы для понимания человеческого взаимодействия, подчеркивая важность развития эффективных стратегий и тактик защиты от манипуляций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Морозов, Е.А. Сферы применения манипуляции в современных немецких медиатекстах посредством вкрапления русизмов / Е.А. Морозов // Балтийский гуманитарный журнал, 2019. – Т. 8. – № 1(26). – 4 с.
2. Akopova, A. Linguistic manipulation: definition and types / A. Akopova // International Journal of Cognitive Research in Science, Engineering and Education. – 2013. – No. 2. – P. 78–82.
3. Жукова, Н.Е. Технологии манипулирования в рекламе : правовая и этическая ошибка / Н.Е. Жукова. – Краснодар : Кубанский гос. ун-т, 2018. – 44 с.