

**СТЕПЕНТА НА МАНИПУЛАТИВНОСТ КАТО ФУНКЦИЯ  
ОТ ДИХОТОМИЯТА «УСТНА ФОРМА НА РЕЧТА –  
ПИСМЕНА ФОРМА НА РЕЧТА»**

© А. Гецов

*Великотърновският университет им. Святых Кирилла и Мефодия*

*Болгария, 5003 г. Велико-Търново, ул. Т. Търновски, 2.*

*E-mail: anton\_getsov@abv.bg*

*С опорой на теоретическите разработки в области сугестии, а также фактическият материал на българската преса в статията разглеждат се механизми на манипулативното въздействие. Как полага автор, за негово адекватно изследване е необходимо комплексно решение, предполагащо използване симбиоза на методи, използвани в лингвистическата прагматика, когнитологията, теорията на речевата дейност, психолингвистиката. Манипулативното въздействие се осъществява посредством не само езиковите (експлицитни и имплицитни), но и невербални инструменти, които имат различен радиус на действие, различен прагматически потенциал и т.д. Говорят се за необходимостта на комплексен анализ на скрито манипулативното въздействие на психиката, което се осъществява чрез гъвкава система от сложни интегрирани прагматически актове на манипулативен характер. Тя се проектира на цялостна, иерархически организирана и интензивно променяща се комуникативна технология, която има следващия вид: когнитивна и психологическа база на аудиторията → интенция (намерение) на адресанта → комуникативна стратегия → речевы тактики → инструменти → перлокутивен ефект. При това форма на речта – това е един от прагматическите фактори, които имат приоритетно значение за актуализацията на манипулативния потенциал. Непосредствено диалогическо общение, типично само за устна форма на речта, има значителен ресурс на средства за ефективно противодействие на предварително планираната сугестия. Освен това, авторът съпоставя закономерности на използване на някои и тех же механизми на сугестивното въздействие в устна и писмена форма на речта. Така, монологическата тактика предполага оптимално планиране и контрол на комуникативния замысел, който може да включва използване на средства и механизми с манипулативен потенциал. Адресант разполага с достатъчно време за внимателен подбор на комуникативни стратегии и речевы тактики, а също така за креативно съчетание и умело прикриване на проявите на манипулативност. Авторът прави заключение за това, че закономерността, според която монологът прави манипулативност «толерантна», а диалог «дискредитира» нея, неравномерно се отразява в много разновидности на монологическите и диалогическите речевы тактики, които са актуални за различни типове на комуникативно взаимодействие.*

**Ключевыя думи:** *манипулация, сугестия, прагматика, адресант, адресат, устна реч, писмена реч, монолог, диалог, комуникативна стратегия, речевы тактика.*

Александър Евгениевич Кибрик проникателно и образно описва същността на когнитивния подход към езика, като в същото време адекватно отразява динамиката на лингвистичната парадигма през последния век. Според него развитието на теоретичната лингвистика преминава през три етапа: 1) „какво – лингвистика“, т.е. лингвистика, чийто предмет е описанието на езиковите структури; 2) „как – лингвистика“, т.е. лингвистика, чийто предмет

е описанието на езиковите процеси, включително и на употребата на езика; и 3) „защо – лингвистика“, т.е. лингвистика, чийто предмет са причините и предпоставките за съществуването на езиковите структури и за тяхното функциониране в речта. [4, с. 24–39]. Ако се приеме, че „как – лингвистиката“ е свързана с лингвистичната прагматика, доколкото неин предмет е функционирането на речевите актове (изказванията) в условията на конкретната речева ситуация, то „защо – лингвистиката“ е свързана с когнитивната лингвистика, която е призвана да обясни процесите на получаване, обработка, съхраняване, трансформиране и използване на системата от знания в човешкия мозък. Това обаче означава, че последните два етапа, като различни прояви на функционализма, се противопоставят на „какво – лингвистиката“, която обективно отразява същността на системно-структурния подход спрямо езика.

Към феномените, които са ключови за разкриването, описанието и комплексния анализ както на „как – лингвистиката“, така и на „защо – лингвистиката“, основателно може да се отнесе технологията на речевата дейност и по-конкретно – скритото преднамерено въздействие върху твърде податливата на сугестия човешка психика. Своевременното и прецизно концептуализиране на този аспект от когнитивнопрагматичната дейност и създаването на универсална и общоприета теория на манипулативното въздействие би било изключително ценно и полезно за разкриване на закономерностите на човешкото общуване като цяло и за неговата оптимизация. Засега обаче не може да се твърди, че този интересен, но трудно поддаващ се на „дисекция“ аспект е получил адекватна и непротиворечива интерпретация, която е последователно и коректно обоснована от онтологическа, гносеологическа и методологическа гледна точка.

Основните причини за рутинната неустановеност и неприемливата амбивалентност са две. От една страна, екстралингвистични фактори с ментални измерения, които представляват както когнитивно-психологическата база на манипулацията, така и нейния резултат, като потребност, интерес, мотив, цел, намерение, стратегия, перлокутивен ефект, трудно могат да получат прецизен, пълен и еднозначен формален израз. Изследването на предпоставките, на условията, на конвенциите и на резултатите, актуални за всяко речево взаимодействие, респ. въздействие, безспорно има интердисциплинарен характер. Това налага да се използва комплексен подход спрямо обекта на изследване – манипулативното въздействие. Практически то обуславя динамичната и ползотворна симбиоза на методи, типични за безапелационно доказали самостоятелността си направления в науката – лингвистична прагматика, когнитология, теория на речевата дейност, психолингвистика.

От друга страна, манипулативното въздействие се осъществява чрез множество вербални (експлицитни и имплицитни), но и чрез невербални прототипни инструменти. Те имат различен периметър на действие, различен прагматичен потенциал, а техните разновидности взаимодействат по уникален начин помежду си. За активирането на манипулативния потенциал на тези инструменти трябва да се създадат благоприятни конситуационни условия. Конституирането, съчетаването и култивирането на ефективни фактори, които генерират, стимулират и дори форсират актуализирането на манипулативни внушения изисква целенасочени, креативни и перманентни усилия. При разпознаването, обосноваването, дефинирането и систематизирането на средствата и на начините, с чиято помощ се въздейства върху човешката психика (и най-вече върху подсъзнателния ѝ пласт), неизбежно се използват логически, когнитивни, психологически, лингвистични, прагматични, риторически и

естетически основания. Те са с различна степен на универсалност, обобщеност и приложимост в конкретните изследователски проекти.

Въз основа на изследванията на автора върху манипулативния потенциал на дискурса на българската популярна преса категориалните признаци на манипулативното въздействие се обобщават по следния начин: „Манипулацията е скрито, преднамерено и умело въздействие върху психиката (и преди всичко върху подсъзнанието) на обекта на манипулиране. Целта на скритото манипулативно въздействие е усилията и на адресанта (осъзнато и активно), и на адресата (неосъзнато и пасивно) да бъдат материализирани, синхронизирани и мултиплицирани, за да се реализират ефективно, елегантно и необратимо утилитарните цели и комуникативните намерения на субекта в манипулационния процес.” [2, с. 18].

По-нататъшните проучвания в тази насока обаче императивно налагат необходимостта от комплексен анализ на скритото преднамерено въздействие върху психиката, което се реализира чрез гъвкава система от сложно интегрирани прагматични актове с манипулативен характер. Тя се проектира върху цялостна, йерархически организирана и интензивно трансформираща се комуникативна технология. В опростен вид тази технология има следния вид: когнитивна и психологическа база на аудиторията → интенция (намерение) на адресанта → комуникативна стратегия → речеви тактики → инструменти → перлокутивен ефект [3, с. 7].

Формата на речта е един от прагматичните фактори, които са с приоритетна значимост за актуализирането на манипулативността поради две основни причини. Първата е фактът, че чрез монологичните текстове, които са типични в по-голяма степен за писмената форма на речта, много по-неусетно, по-пълноценно и по-резултатно се прокарват манипулативните внушения. Втората причина, поради която формата на речта се интерпретира като важно обстоятелство при проектирането на манипулативни прояви върху различни равнища на комуникативната технология, е ограничението, което неизбежно става релевантно, когато се използват различни по семиотичната си природа инструменти в устната и в писмената форма на речта.

Непосредственото диалогично общуване, типично само за устната форма на речта, притежава значителен ресурс от средства за ефективно противодействие срещу предварително планираното сугестивно въздействие. Допълнително влияние оказва и структуроопределящият за устната комуникация фактор „време”, който действа резистентно спрямо целенасочената психическа интервенция. Това ще рече, че в динамично променящите се условия на непосредственото устно общуване се изисква не само и не толкова оптимално да се планира, а преди всичко перманентно да се демонстрира способност за бърза, адекватна и оперативна реакция спрямо наложените от останалите участници в общуването промени в стратегията и в тактиките на конкретната интеракция. При такива условия субектът, който целенасочено възнамерява да упражнява скрито манипулативно въздействие, трябва да притежава качествена професионална подготовка в областта на теорията на речевото въздействие, перфектна комуникативна и лингвистична компетентност и впечатляваща ерудиция. Това несъмнено би му осигурило оптимални възможности за своевременен, ефективен и ефектен отговор на неочакваните и комплицираните предизвикателства.

Така например в непосредствената устна комуникация подвеждащият или скритият въпрос може сравнително бързо и ефикасно да бъдат разгадани и парирани, докато преднамереното използване на подмяната на тезиса в писмения текст дава несравнимо по-големи шансове за постигането на търсения перлокутивен ефект.

Всъщност в основата и на двата механизма е демонстрирането на т.нар. скрита очевидност, което ще рече, че собствената позиция се представя като нещо, което е вече доказано и самоочевидно, и поради това не се нуждае от специални аргументи. Скрытата очевидност може да се реализира както чрез категоризацията (като частен случай на когнитивната икономия), така и чрез темо-ремната организация на фразата. Тъй като на етикетизацията, като едно от проявленията на категоризацията, е отделено внимание в друг материал, по-нататък се илюстрира втората възможност. Примерите на Р. Руметвайт, които отдавна са се превърнали в христоматийни, дават изключително добра възможност да се онагледят прагматичният потенциал на темо-ремната организация: „*Старият човек е беден.*” и „*Човекът е стар и беден.*” [1, с. 110–111].

В първата фраза като даденост, т.е. за тема, се приема, че човекът е стар (с драстично редуцирана възможност за обсъждане на този факт). В този случай за адресата е много поестествено да разсъждава върху достоверността на рематичния компонент, който е нарочно логически изтъкнат, т.е. дали човекът е беден, или не е. Този механизъм последователно се използва, за да може скрито, безболезнено и ефективно да се прокарат мнения, идеи, становища, за които се предполага, че не се споделят от адресата и съществува голяма вероятност те да бъдат оспорени или отхвърлени от него.

Макар че на пръв поглед скритият въпрос притежава по-мощен сугестивен ресурс, трябва да се отчете фактът, че диалогичната форма на речта до голяма степен е в състояние да го неутрализира. Въпроси от типа: „*Как се справяте с раздвоението на личността?*” (питане към Цветан Цветанов, който в качеството си на вътрешен министър присъства на протеста на полицаи срещу намаляването на доходите им, от страна на журналистката Светла Петрова в предаването „*Сеизмограф*” по bTV), т.е. приема се за неоспорима даденост, че личността на Цв. Цветанов е раздвоена; „*Ако колегите от опозицията не могат да разберат какъв им е проблемът, как ще решават проблемите на държавата?*” (из трагикомичните прения в Народно-то събрание), т.е. опозицията категорично има някакъв проблем, за който дори не може да се досети; „*Кога най-сетне ще започнеш да ми обръщаш внимание?*” (из хабитуалния дискурс), т.е. отправящият този упрек под формата на въпрос твърди, че е лишен от внимание; „*Какво е казал Ленин за Лайпцигския процес?*” (из преподавателския фолклор), т.е. пролетарският вожд наистина е казал нещо за събитие, случило се 9 години след смъртта му, и пр., са красноречиво доказателство за идеалната възможност чрез тях имплицитно, но реактивно да се влияе върху конституирането и контрола на менталните нагласи на комуникативния партньор.

Що се отнася до подмяната на тезиса в монологичните речевни продукти, този механизъм има универсална употреба. Това се обяснява с обстоятелството, че интервалът между изявите на потенциалните участници в общуването понякога е твърде голям (час, ден, седмица, дори година), което създава отлични възможности за използване на различни варианти на подмяната на тезиса. Освен това прототипният вариант на този механизъм, който се реализира на ниво „умозаключение”, би могъл креативно да се трансформира и да се мултиплицира, като по този начин се увеличава актуалният му периметър на действие.

В броя си от 16.09.2011 г. в. „*Сега*” публикува материал на една от първите си страници, озаглавен: „*Кадиев каза имената: Орлин Иванов, Радослав Тошев и Данаил Кирилов*”. В него се цитират думите на кандидата за кмет на София, излъчен от БСП, Георги Кадиев: „*Ако някой нещо е скалъпвал, това са Росен Плевнелиев и г-н Цветанов. Те трябва да излязат и да кажат*

истината. На 23 октомври ще искаме доверието на хората, за да управляваме градовете и държавата. Хора, които лъжат, не могат да искат доверие.”

На следващия ден обаче в „Монитор”, също на първите си страници, публикува своего рода контраматериал, озаглавен: „Цветанов изненадан от наглостта на БСП”, в който се цитират думите на вътрешния министър Цветан Цветанов: „Учуден съм от призива на Кадиев. Нека те да кажат какво се е случвало, защото са били част от статуквото. Росен Плевнелиев даде интервю през 2007 г., където ясно и точно разказва за намеците, които е получавал за подкуп. Това интервю дава отговор на всички въпроси по темата.”

Примерът едва ли се нуждае от подробен коментар. Очевидно е, че за актуализирането на този едва ли не вездесъщ механизъм се разчита на два фактора. Първият е информационният щурм, който лесно може да доведе до атрофия на и без това стоически съхраняващата се възможност за критическо възприемане на медийните факти. Вторият е „късатата” човешка памет, която избирателно (в унисон с атавистичните нагласи на човек) фаворизира незначителна част от данните, постъпващи чрез петте сетивни канала.

Интересна е и съпоставката между използването на един и същ механизъм в различни форми на речта. Показателен пример е изборът на лъжливата дихотомия като механизъм с манипулативен потенциал. В устното общуване той по-често се представя във формата на дизюнктивен въпрос, напр.: „Лесно е да се обещава преди избори, но какво бихте направили Вие на мое място – да увеличите пенсиите или да вдигнете минималната работна заплата?” (финансовият министър в интервю пред БНТ). В писмената комуникация той последователно се реализира като дизюнктивно съждение, напр.: „Народът ни трябва да разбере, че или ще започне да мисли и да работи по европейски, или ще трябва да свикне с мизерията и с недоимъка.” (в „24 часа”). В първия случай лъжливата дихотомия може лесно да се неутрализира (стига, разбира се, събеседникът да има достатъчна дискурсивна компетентност). Във втория обаче се превръща в силен, макар и некоректен, аргумент за защита на удобна за адресанта теза.

Що се отнася до монологичната тактика, тя предполага оптимално планиране и контролиране на комуникативния замисъл, който естествено може да включва и използване на средства и механизми с манипулативен потенциал. Адресантът разполага с достатъчно време за печеливш избор на комуникативните стратегии и речевите тактики, както и за внимателно селектиране, креативно комбиниране и умело завоалиране на проявите на манипулативност, които се проектират върху някои от структурните равнища на комуникативната технология. С още повече време за възприемане на текста разполага и адресатът, но се предполага, че процесът на рецепция не е толкова прецизен и качествен, колкото е процесът на създаване на текста. Това важи в значителна степен за обществени практики, като политическия маркетинг, комерсиалната реклама, медиите и пр.

Разбира се, че безспорната закономерност монологът да „толерира” манипулативността, а диалогът да я „дискредитира”, се отразява по различен начин върху множеството разновидности на монологичните и на диалогичните речеви тактики, които са актуални както за типовете комуникативно взаимодействие, така и за типовете комуникативен контакт.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Блакар Р. М. Язык как инструмент социальной власти (теоретико-эмпирические исследования языка и его использования в социальном контексте) // *Язык и моделирование социального взаимодействия*. М.: Прогресс, **1987**. С. 88–125.
2. Гецов А. *По следите на скрития смисъл. Предпоставки и инструменти за скрито манипулативно въздействие в дискурса на българската популярна преса*. В. Търново: Св. св. Кирил и Методий, **2009**.
3. Гецов А. *Комуникативни стратегии и манипулация*. В. Търново: Фабер, **2011**.
4. Кибрик А. Е. Лингвистические постулаты // *Уч. зап. Тартуского гос. ун-та. №621. Механизмы вывода и обработки знаний в системах понимания текста. Труды по искусственному интеллекту*. Тарту, **1983**. С. 24–39.

Поступила в редакцию 10.08.2013 г.

**MANIPULATIVENESS DEGREE AS A FUNCTION OF THE DICHOTOMY  
“ORAL SPEECH – WRITTEN SPEECH”**

© A. Getsov

*St. Cyril and St. Methodius University of Veliko Turnovo  
2 T. Turnovski Street, 5003, Veliko Turnovo, Republic of Bulgaria  
E-mail: anton\_getsov@abv.bg*

The article discusses mechanisms of manipulative influence on a theoretical basis of suggestion and on the actual material of Bulgarian press. The author supposes that adequate research requires integrated approach with symbiosis of techniques of cognitive science, linguistic pragmatics, psycholinguistics and the theory of speech activity. Manipulative action takes place not only through language (explicit and implicit), but also non-verbal instruments that have different range, different pragmatic potential, etc. The necessity of a comprehensive analysis of the hidden manipulative influence on psyche which is implemented through a flexible system of complex-integrated manipulative pragmatic acts is stated. This system is projected to complete, hierarchically organized and fast changing communication technology which has the following form: cognitive and psychological basis of audience → intention of the addresser → communication strategy → verbal tactics → instruments → perlocutionary effect. Here with the form of speech is one of the pragmatic factors having great value for actualizing manipulative potential. Communication in form of direct dialog, typical only for oral speech, has a significant resources to counter planned suggestion. Furthermore the author compares the usage of the same suggestive influence patterns in oral and written speech. So the monologue tactic is supposed to be optimal for planning and control of communicative intention, which may include the use of instruments and mechanisms with manipulative potential. Addresser has sufficient time for careful selection of communication strategies and tactics of speech, as well as for creative combination and skillful concealing of manipulateness manifestations. The author concludes that the regularity, according to which one monologue makes manipulateness “tolerant” and dialogue “discredit” it, reflects differently in different monologue and dialogue tactics that are relevant to different types of communicative interaction.

**Keywords:** *manipulation, suggestion, pragmatics, addresser, addressee, oral speech, written speech, monologue, dialogue, communication strategy, verbal tactics.*

Published in Bulgarian. Do not hesitate to contact us at [edit@libartrus.com](mailto:edit@libartrus.com) if you need translation of the article.

Please, cite the article: Getsov A. Manipulateness Degree as a Function of the Dichotomy “Oral Speech – Written Speech” // *Liberal Arts in Russia*. 2013. Vol. 2. No. 4. Pp. 342–348.

## REFERENCES

1. Blakar R. M. *Yazyk i modelirovanie sotsial'nogo vzaimodeistviya*. Moscow: Progress, 1987. Pp. 88–125.
2. Getsov A. *Po sledite na skritiya smisal. Predpostavki i instrumenti za skrito manipulativno vazdeistvie v diskursa na balgarskata populyarna presa [On the Trail of Hidden Meanings. Prerequisites and Tools of Hidden Manipulative Influence in the Discourse of Bulgarian Popular Press]*. V. Tarnovo: Sv. sv. Kiril i Metodii, 2009.
3. Getsov A. *Komunikativni strategii i manipulatsiya [Communication Strategies and Manipulation]*. V. Tarnovo: Faber, 2011.
4. Kibrik A. E. *Uch. zap. Tartuskogo gos. un-ta*. No. 621. Mekhanizmy vyvoda i obrabotki znaniy v sistemakh poni-maniya teksta. Trudy po iskusstvennomu intellektu. Tartu, 1983. Pp. 24–39.

*Received 10.08.2013.*