

**О. В. Дмитрук,**

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

## МАНІПУЛЮВАННЯ ЕМОЦІЯМИ В СИТУАЦІЯХ СІМЕЙНОГО СПІЛКУВАННЯ

*Стаття присвячена дослідженню засобів, що використовуються комунікантами у міжособистісному спілкуванні в сімейному дискурсі для маніпулювання емоціями адресата з метою досягнення бажаної мети.*

**Ключові слова:** маніпуляція свідомістю, сімейний дискурс, мовні засоби маніпуляції.

*Статья посвящена исследованию средств, которые используются коммуникантами в межличностном общении в семейном дискурсе для манипулирования эмоциями адресата с целью достижения желаемой цели.*

**Ключевые слова:** манипуляция сознанием, семейный дискурс, языковые средства манипуляции.

*The article deals with the means used by the communicants in interpersonal conversations in family discourse to manipulate the addressee's emotions to reach the desirable effect. The situations looked into in the article are taken from the «Devious Maids» original TV show. The material chosen for the analysis enables the insight into the linguistic as well as extra linguistic context of the discourse situation. The article studies behavioural patterns of the spouses having lived together long enough to know each other's emotional weaknesses, which makes it easy to manipulate their partner's feelings and emotions handpicking the vocabulary and the way of delivering the messages. The author argues that the desirable manipulative effect in the interpersonal communication could be reached only due to a number of factors, such as good knowledge of your partner, the right vocabulary and perfect understanding of the appropriateness of the situation.*

**Key words:** mind manipulation, family discourse, linguistic means of manipulation.

Міжособистісне спілкування посідає важливе місце у дослідженнях сучасних науковців, які вивчають соціальні, психологічні та лінгвальні особливості взаємодії учасників комунікативного процесу. Цікавим представляється дослідження мовної поведінки комунікантів в процесі конкретного моменту спілкування, метою якого є досягнення одним з комунікантів прихованої для іншого комуніканта мети, що обумовлює актуальність даної статті.

**Метою** даної статті є аналіз маніпулятивних прийомів в ситуації сімейного спілкування, орієнтованих на експлуатацію емоцій та почуттів адресата. Відповідно, **об'єктом статті** виступають ситуації сімейного спілкування, в яких один з комунікантів намагається здійснити маніпулятивний вплив, а **предметом** – засоби, за рахунок яких здійснюється цей вплив. **Матеріалом дослідження** виступає сучасний англійський серіал «Підступні покоївки», в якому містяться ситуації сімейного спілкування.

На думку психологів, всі вчинки людини можна розташувати вздовж ціннісної вісі «ставлення до іншої людини як до цінності – ставлення до іншої людини як до засобу» [4, с. 48]. Зазначені полюси у своєму взаємному переплетенні створюють силове поле протилежно спрямованих тенденцій. Континуум між полюсами об'єктного та суб'єктного ставлення до людини – це арена боротьби людини з собою за реалізацію своєї сутності, людей між собою. На цій шкалі маніпуляція к один з рівнів установок на взаємодію буде посідати проміжне положення між домінуванням (інша людина – засіб) і співдружністю (інша людина – цінність).

Крім того, можна у свою чергу розмежувати маніпуляцію як самоціль (нав'язливе прагнення) і як засіб. В першому випадку маніпуляція означає ставлення до партнера по взаємодії, в тому числі і вербальній, як до своєї речі, тобто відбувається ігнорування його інтересів та намірів, що виглядає як прагнення досягти своєї мети і водночас справити необхідне враження. В той же час, логіка «тонкої» маніпуляції базується на вмінні вносити мінімально необхідні доповнення до вже існуючих бажань адресата. Цікаво, що чим більш філігранно та тонко виконується маніпуляція, тим менше вона відрізняється від партнерських відносин, де велика кількість результатів досягається шляхом компромісу.

В міжособистісній маніпуляції важлива роль належить сфері почуттів та емоцій як об'єкту маніпуляцій. Почуття, у порівнянні з мисленням, є більш рухомими і піддатливими. Якщо маніпулятору вдається знайти слабе, чутливе місце у адресата, то мислення стає більш вразливим для маніпулятивного впливу [2, с. 145].

Вдалою ілюстрацією низки міжособистісних маніпуляцій в сімейному дискурсі є уривок з серіалу «Підступні покоївки» [5, 10.27–11.35]. Однею з головних героїнь серіалу є покоївка Зойла. Чоловік Зойли Пабло нещодавно пішов від неї до іншої жінки. Згодом Зойла стала зустрічатися з іншим чоловіком, якого вона щиро покохала. Однак її чоловік зрозумів, що зробив помилку, і наразі вирішує повернути дружину. Він дізнається, що у кращої подруги Зойли відмовляє нирка, і вона не може знайти підходящого донора. Тому він пропонує їй віддати свою нирку, оскільки виявляється, що його нирка ідеально підходить подрузі Зойли. Для того, щоб справити більше враження на Зойлу, чоловік таємно від дружини проходить тестування, а новину про донора Зойлі повідомляє сама подруга. Завдяки такому вчинку та такій подачі інформації, яка впливає на емоції Зойли найсильніше, Пабло намагається змусити дружину саму дійти висновку, що вона повинна повернутися до такого, як виявилось, безкорисливого, людяного та скромного чоловіка. Найвдаліший розрахунок з боку Пабло полягає у тому, що він дозволяє подрузі Зойли повідомити їй новину, оскільки знає, що рятуючи її життя, він матиме 100% підтримку на свою користь.

– So, who is it?

– That's the best part... It's Pablo!

– My Pablo's giving you a kidney? He doesn't even like to share the remote.

– Maybe he's changed. Maybe he's more generous than you give him credit for.

Остання фраза подруги Зойли змушує її замислитися над можливими варіантами такої щедрості чоловіка, і включається мислення, яке тимчасово бере гору над почуттями:

– Or maybe he's trying to win me back.

– Either way, I get a new kidney!

– That's the problem. I'm not sure I want to get back with him.

– What?!

– I may be in love with Javier.

– No, no. You love Pablo. Javier is just a crush.

– I think it's more than that.

– But you're not sure. And you have a daughter with Pablo and a wonderful history.

- *He cheated on me.*
- *And now he's saving my life. Cut the man some slack.*

Подруга Зойли фактично робить за Пабло всю роботу з маніпулювання: вживає дерогативну лексику на позначення почуттів Зойли до Хав'єра, апелює до родинних почуттів, а також приводить незворушний аргумент його безумовної доброчесності.

- *Look, part of me wants to get back together with Pablo. We had a lot of good years. But I'm still so angry. What if I go back to him and it doesn't work out? God, this is complicated.*
- *Then let's make it simple. Do you love Pablo?*
- *Yes.*
- *And do you love me?*
- *Yes.*
- *Then I think you know what to do.*

В кінцевому рахунку, подруга Зойли створює ілюзію вибору, де правильний варіант є очевидним завдяки питанням, які вона ставить, і відповідь на які вона знає. Стверджувальна відповідь створює хибне враження, що єдиним правильним вибором у даній ситуації є повернення до чоловіка. Такий вплив є можливий завдяки глибинній сутності маніпулятивного наміру – перекласти відповідальність за дії, які здійснює маніпулятор, на адресата, водночас виграш від таких дій отримує маніпулятор. Однак, відповідальність не можна просто передати – вона повинна бути прийнятою в результаті вільного вибору. Проте маніпулятор не хоче надавати свободу адресату, отже він організовує вплив в такий спосіб, щоб у адресата створилась ілюзія власної свободи у прийнятті рішення. Тому маніпулятор звертає особливу увагу на початковий етап прийняття рішення, пов'язаний з сумнівами адресата, який полягає у зважування усіх внутрішніх альтернатив, усіх «за» та «проти» [1, с. 166].

У наведеній ситуації маніпуляція є двоступеневою, де верхній рівень, рівень здійснення генерального плану, посідає Пабло, який через посередництво проміжної ланки – подруги Зойли – здійснює вплив на свою дружину. Фактично, ми маємо двох маніпуляторів, які здійснюють свідомий вплив на адресата, але один з них у свою чергу здійснює маніпулятивний вплив на іншого, що залишається непоміченим завдяки правильному розрахунку й майстерному виконанню.

Міжособистісні маніпуляції в сімейному спілкуванні часто мають спрямованість «я хочу, щоб ти захотів» [3, с. 24]. Щоб спланувати маніпуляцію за даною формулою, повинні бути присутніми такі компоненти:

- впевненість у собі;
- гарне знання партнера, об'єкта маніпуляції;
- чітке розуміння ситуації;
- поставлена мета;
- розрахунок вигід, які отримують всі учасники маніпуляції;
- довірчі стосунки;
- вміння домовлятися.

Наявність цих компонентів виступила запорукою успішного маніпулювання, оскільки Зойла вирішила повернутися до чоловіка і піти від чоловіка, з яким вона стала зустрічатися. Для цього Зойла також вдається до маніпуляції, оскільки не може змістити себе просто піти від нього. Жінка створює ситуацію «я хочу, щоб ти захотів» [5, 13.52–14.47].

- *Javi, I don't think we can go to Paris.*
- *Why not?*
- *The other night, when Valentina was pulled over by the police and Pablo and I went to help her, one thing led to another, and... We had sex.*

Зойла прагне, щоб після зізнання у зраді Хав'єр сам прийняв рішення розірвати стосунки з нею, оскільки, вочевидь, вважає це природною реакцією на подібне зізнання. Однак у даній ситуації для здійснення успішної маніпуляції бракує всіх потрібних компонентів, що згадувалися вище, зокрема, гарного знання партнера. У продовженні діалогу також спостерігається відсутність впевненості в собі, у своїх діях.

- *I am so sorry.*
- *Were you drunk?*
- *I wish. But no.*
- *I am very angry. But he is your ex. You have a long history together, and... You obviously feel guilty, so... I think I can forgive you.*

Хав'єр марно намагається знайти виправдання діям Зойли, однак своєю відповіддю жінка демонструє каяття, і цього виявляється достатньо для чоловіка. Маніпулятивний план Зойли не спрацював, тому їй доводиться відверто зізнатися, що вона хоче повернутися до свого чоловіка.

Отже, в міжособистісній маніпуляції в ситуаціях сімейного спілкування важлива роль належить маніпулюванню емоціями та почуттями, однак для здійснення успішного маніпулятивного впливу необхідна наявність низки факторів серед яких найголовніший фактор – доскональне знання партнера і вміння передбачити його реакцію.

#### Література:

1. Доценко Е. Л. Психология манипуляции / Е. Л. Доценко. – М. : «ЧеРо» совместно с издательством «Юрайт», 2000. – 344 с.
2. Кара-Мурза С. Манипуляция сознанием / Сергей Кара-Мурза. – М. : Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2002. – 833 с.
3. Корчагина И. Большая энциклопедия манипуляций / Ирина Корчагина. – М. : Эксмо, 2009. – 352 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.litres.ru/irina-korchagina/bolshaya-enciklopediya-manipulyaciy/>
4. Костылева О. Н. Психологические ловушки как средство манипуляции поведением других людей / О. Н. Костылева. // Вестник Тамбовского университета. Серия : гуманитарные науки – Тамбов : Тамбовский государственный университет им. Г. Р. Державина, 2001. – Том : 23, № 4 – С. 48–49.
5. Devious Maids – Season 2, Episode 13. – Режим доступа : <http://www.mylifetime.com/shows/devious-maids>.