

Квазиаргументация как инструмент речевого манипулирования

Спиртова Дарья Александровна

Студент (специалист)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет журналистики, Москва, Россия
E-mail: darya.spirtova@mail.ru

Приведенное исследование рассматривает построение и классификацию квазиаргументов и отслеживает другие способы речевого манипулирования как разновидности психолингвистического воздействия. В качестве материала для исследования взяты выпуски программы «Поединок» с Владимиром Соловьёвым за 2013-2014 год. С помощью этой программы также отслеживается реакция массовой аудитории на языковую манипуляцию, поскольку в программе предусмотрена система общественного голосования.

Приёмы манипулирования аудиторией разнообразны. В основном они основаны на использовании квазиаргументов - доводов со скрытым изъяном, которые маскируются под аргументы к логике, к человеку, к пафосу и другие разновидности доказательств.

При манипулятивном воздействии происходит целенаправленное преобразование информации. При этом для того, кем манипулируют, объективные, независимые источники информации недоступны или по тем или иным причинам не воспринимаются как авторитетные. Намеренное искажение или утаивание информации или подача определённым способом и в определённый момент с помощью особых приёмов - важная составляющая манипулятивного воздействия [7].

Исследователи выделяют несколько способов манипулирования информацией: умолчание (утаивание информации от её получателя), селекция (пропуск и подача только выгодной информации), передёргивание (выпячивание и подчёркивание только выгодных манипулятору сторон явлений), искажение (преуменьшение, преувеличение, нарушение пропорций), переворачивание (замена «чёрного» на «белое») и конструирование (придумывание не существующих в реальности фактов). Возможна комбинация этих способов манипуляции [4].

Квазиаргументация строится на нарушении обоснования и основания приемлемости выводов. Доводы со скрытым изъяном могут содержать заведомо ложные обоснования, нарушения в логической структуре умозаключения, релятивистские высказывания и многое другое.

В первую очередь к категории квазиаргументов относятся логические уловки. Логическими уловками называются неверные рассуждения, которым внешне придана логическая форма [6]. В качестве квазиаргументов зачастую используются софизмы — намеренное нарушение правил логики с целью ввести в заблуждение [2].

Наиболее частая логическая уловка, основанная на нарушении правил индукции, - поспешное обобщение (*fallacia fictae universalitatis*). Зачастую манипуляторы используют уклонение от тезиса, то есть уловки, которые состоят в несоответствии тезиса доводам. Ещё одна логическая уловка основывается на незнании опровержения (*ignoratio elenchi*). Оно представляет собой неправильный выбор посылок или формы умозаключения, которым можно было бы опровергнуть оппонента.

К категории квазиаргументов исследователи риторики также относят психологические уловки. Под психологическими уловками понимаются такие недопустимые с точки зрения нравственности приёмы спора, дискуссии, полемики, которые основаны на психологическом воздействии на собеседника с целью вызвать у него состояние раздражения, сыграть

на его чувствах самолюбия, стыда и других особенностях психики [7].

В первую очередь к категории психологических уловок относится собственно раздражение оппонента - выведение его из состояния психического равновесия насмешками, обвинениями, упрёками и другими способами до тех пор, пока собеседник не сделает невыгодное для его позиции заявление или не выдвинет ошибочный довод [7].

К категории психологических уловок можно также отнести аргументы типа «Это банально» и уловку «Мнимая поддержка», применяя которую, оппонент приводит доводы и доказательства в поддержку тезиса противника, чтобы успокоить его согласием, отвлечь внимание, ослабить психологическое сопротивление.

Нередко для того, чтобы укрепить собственные позиции, манипуляторы прибегают к демагогии. Под демагогией можно понимать совокупность методов, позволяющих создать впечатление правоты, не будучи правым. Демагогия - это специфическая тактика речевого воздействия, которая направлена на достижение победы любой ценой. Для её достижения используются особые, некорректные приёмы [7].

Наиболее популярными в материалах приведенного исследования являются некорректные аналогии. Неправильные обобщения по аналогии делаются вследствие подмены присущего приводящим признаком или качеством, общим для сопоставляемых объектов [2]: сопоставление несопоставимого; пренебрежение количественной разницей; использование образов, в которых сравниваются принципиально различные явления действительности. Кроме того, исследователи относят к категории демагогии (популизма) следующие приёмы: аргументы с некорректной причинно-следственной связью; некорректная дихотомия; уход в сторону: развитие сходной, но в действительности другой темы, перевод разговора на другого человека, ответ вопросом на вопрос, концентрация на частностях; выбор тенденциозного наименования (некорректный нейминг); доведение до абсурда; запугивание оппонента; дискредитация оппонента; обращение к эмоциям вместо разума (подмена доводов к этосу аргументами к пафосу).

Манипулятивные приёмы подачи информации зачастую комбинируются. На практике бывает трудно разграничить названные способы, поскольку, например, селекция и передёргивание могут быть основаны на умолчании, передёргивание и переворачивание могут рассматриваться как разновидности искажения. Вкупе с несистемным преподнесением фактов, раздробленностью информации или анонимностью её источников эти приёмы служат прекрасным манипулятивным инструментом.

В ходе исследования материалов программы «Поединок» выяснилось, что герои этой передачи чаще всего прибегают к приёмам доведения до абсурда и запугивания оппонента и аудитории. Массовая аудитория зрителей программы легко поддаётся речевому манипулированию. В большинстве выпусков по результатам народного голосования в «Поединке» побеждал тот, чья речь насчитывала большее количество манипулятивных приёмов.

Источники и литература

- 1) Аристотель. «Риторика». – Античные риторика. М., 1978.
- 2) Волков А.А. Курс русской риторики. М.: Издательство храма св. муч. Татианы, 2001.
- 3) Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: Изд-во МГУ, 2000.
- 4) Копнина Г.А. Речевое манипулирование (Учебное пособие). М.: Флинта-Наука, 2008.
- 5) Рождественский Ю.В. Теория риторики. М.: Флинта-Наука, 2001.

- 6) Хазагеров Г.Г. Политическая риторика. М.: Никколо-Медиа, 2002.
- 7) Черняк В.Д. Риторика. Учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2013.
- 8) Щербатых Ю.В. Искусство обмана. Популярная энциклопедия. М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2002.