

Савостьянов Александр Иванович,
доктор педагогических наук,
профессор факультета журналистики,
ФГАОУ ВО «Российский государственный
гуманитарный университет»
Savostyanov Alexander Ivanovich,
Doctor of Pedagogical Sciences,
Professor at the Faculty of Journalism,
Federal State Autonomous Educational
Institution of Higher Education
“Russian State University for the Humanities”,

Мацаренко Татьяна Николаевна,
кандидат педагогических наук,
ФГБУ "Аналитический центр Минпросвещения России"
Matsarenko Tatyana Nikolaevna,
Candidate of Pedagogical Sciences,
Federal State Budgetary Institution
"Analytical Center of the Ministry
of Education of the Russian Federation"

ТЕХНОЛОГИЯ МАНИПУЛЯТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В ПРОВЕДЕНИИ ИНТЕРВЬЮ TECHNOLOGY OF MANIPULATIVE INFLUENCE IN INTERVIEWS

Аннотация. Статья посвящена исследованию технологий манипулятивного воздействия, используемых в процессе проведения интервью. Авторы — известный российский ученый в сфере массовых коммуникаций, профессор А. Савостьянов, и специалист Т. Мацаренко — детально изучают различные методы манипуляции, применяемые журналистами и интервьюерами.

Abstract. The article is devoted to the study of manipulative influence technologies used in the process of conducting interviews. The authors — a well-known Russian scientist in the field of mass communications, Professor A. Savostyanov, and specialist T. Matsarenko — study in detail various methods of manipulation used by journalists and interviewers.

Ключевые слова: Манипуляция, воздействие, интервью, технология, медиаграмотность, фрейминг.

Keywords: Manipulation, influence, interview, technology, media literacy, framing.

Манипуляция в коммуникации является распространенным явлением, особенно в журналистской практике. Интервью, как один из ключевых жанров журналистики, предполагает не только получение информации, но и управление беседой. Это позволяет опытному интервьюеру направлять разговор таким образом, чтобы добиться поставленных целей, будь то акцентирование внимания на определенных аспектах обсуждения или формирование нужного общественного мнения вокруг темы разговора.

Манипулятивные технологии позволяют интервьюеру достигать собственных целей, корректировать ответы собеседника и формировать нужное общественное мнение. Приемы манипуляции разнообразны и включают как осознанные стратегии влияния, такие как выбор специфичных формулировок вопросов, контроль над эмоциями участников общения, так и



скрытые эффекты, возникающие непроизвольно вследствие особенностей профессионального стиля журналиста. Важно понимать, что манипуляция может быть как сознательной стратегией, так и непреднамеренным эффектом профессиональной риторики. Понимание природы и механизмов манипуляции важно для развития медиаграмотности аудитории, формирования способности критически воспринимать поступающую информацию и избегать нежелательного воздействия СМИ. Именно поэтому изучение данного феномена имеет особое значение для медиаграмотности и критического восприятия информации.

Контроль контекста как инструмент манипуляции

Контроль контекста – один из ключевых механизмов манипуляции в интервью. Интервьюер задает тон разговору, определяет рамки обсуждения и направляет беседу в нужное русло. Такой прием позволяет не только структурировать коммуникацию, но и незаметно влиять на восприятие зрителя или читателя, формируя определенное отношение к обсуждаемым вопросам.

Например, выбор тематики, последовательности вопросов и их формулировка могут существенно влиять на то, как собеседник будет отвечать. Использование специфического фрейминга позволяет акцентировать одни аспекты темы и игнорировать другие, создавая у аудитории предвзятое восприятие.

Контекст создается посредством выбора акцентов, постановки проблем и даже порядка задаваемых вопросов. Например, путем предварительных вводных замечаний или комментариев, репортер может заранее подготовить аудиторию к восприятию последующих высказываний гостя. Этот механизм делает процесс интервью мощным средством влияния на массовое сознание, поскольку влияет не только на содержание, но и на интерпретацию полученных сведений. Особенно это характерно для политических интервью, где контроль контекста применяется для формирования общественного мнения. Кроме того, интервьюер может сознательно сослаться на экспертные мнения, поддерживающие его позицию, при этом игнорируя альтернативные точки зрения. Контекст может быть изменен и после интервью — через редактирование, подачу цитат в отрыве от общего смысла или подбор заголовков, создающих у аудитории нужное впечатление.

Вопросы с подвохом

Вопросы с подвохом — еще один мощный инструмент манипуляции. Они построены так, чтобы вынудить собеседника дать ответ, который можно интерпретировать в невыгодном для него ключе. Например, вопрос «Вы уже перестали скрывать информацию от общества?» предполагает, что респондент ранее скрывал данные, вне зависимости от его ответа. Даже если собеседник попытается возразить, сам факт того, что он вынужден оправдываться, играет на руку интервьюеру. Такой метод особенно часто используется в конфронтационных интервью, когда целью является дискредитация собеседника. Вопросы с подвохом представляют собой эффективный инструмент манипулятивного воздействия. Они намеренно сформулированы таким образом, чтобы вызвать эмоциональную реакцию у респондента. Такие методики помогают контролировать ход беседы и продвигать нужную точку зрения среди аудитории, усиливая эффективность пропагандистских или информационных кампаний.

Провокационные вопросы

Провокационные вопросы направлены на выведение собеседника из равновесия, создание напряженной атмосферы и эмоциональную реакцию, которую можно использовать в нужном контексте. Например, агрессивный тон или обвинительная формулировка могут заставить респондента защищаться, теряя контроль над беседой. Провокационные вопросы могут быть связаны с личными качествами, моральными или этическими аспектами, а также с ситуациями, вызывающими общественный резонанс. В результате собеседник может проявить эмоции, которые позже будут интерпретированы как неуверенность, агрессия или даже



признание вины. Подобная техника используется для привлечения внимания аудитории, усиления драматизма события и продвижения определённых нарративов. Однако злоупотребление такими вопросами способно привести к искажению фактов, формированию предвзятых мнений и нарушению принципов объективности и справедливости в освещении информации.

Наводящие вопросы

Наводящие вопросы используются для того, чтобы подтолкнуть собеседника к нужному ответу. Они могут содержать в себе предположения или оценочные суждения, влияющие на восприятие респондента. Например, вопрос «Согласитесь, что данный закон имеет множество недостатков?» уже задает определенный вектор ответа. В ситуациях, когда респондент недостаточно уверен в своей позиции или не желает вступать в конфронтацию, он может бессознательно согласиться с заданным направлением. Этот метод эффективен в интервью, где важно сформировать у аудитории определенное мнение с созданием независимого согласия со стороны собеседника.

Задавая вопросы определенным образом, интервьюеры создают иллюзию очевидности конкретного вывода, стимулируя собеседника подтвердить предложенную версию событий. Такая практика помогает сформировать желаемое впечатление у зрителей или читателей, укрепив позиции одной стороны дискуссии. Несмотря на свою распространенность, использование наводящих вопросов вызывает критику со стороны профессиональных журналистов и исследователей, считающих подобный метод нарушением принципа беспристрастности и прозрачности медиа-коммуникаций.

Манипуляция контекстом включает также выбор источников информации. Интервьюер может сознательно сослаться на экспертные мнения, которые поддерживают его позицию, при этом игнорируя альтернативные точки зрения. Этот прием делает аргументы журналиста убедительными, но при этом нарушает принцип объективности.

Кроме того, контекст может быть изменен постфактум — путем редактирования, подбора цитат или даже заголовков, меняющих восприятие сказанного.

Манипуляция через подачу информации

Еще одним важным инструментом является подача информации. Интервьюер может использовать эмоциональную окраску, интонацию, паузы и даже невербальные сигналы для создания определенной атмосферы беседы. Например, выразительная реакция на ответ респондента может как подбодрить его, так и вызвать смущение или агрессию. В профессиональном интервью искусное владение невербальными элементами может усиливать манипулятивный эффект. Особое значение приобретает техника «интонационного давления», при которой журналист акцентирует определенные слова, тем самым задавая собеседнику нужный эмоциональный фон. Кроме того, можно сознательно использовать паузы для создания драматического эффекта или подчеркнутого недоверия. Такие методы манипуляции нередко используются в маркетинговых исследованиях, социологических опросах и психологических экспериментах.

Кроме эмоционального воздействия, журналист может использовать технику «нагромождения фактов» – быструю подачу большого количества информации, из которой собеседник не успевает выделить ключевые моменты. Это приводит к когнитивной перегрузке и заставляет респондента соглашаться с позицией интервьюера, не осознавая этого.

Использование логических уловок

Группа логических уловок основана на сознательном нарушении основных законов и правил формальной логики или, наоборот, на их искусном применении для манипуляции собеседником. Эти уловки широко используются в дискуссиях, дебатах, переговорах и интервью.



Одним из таких методов является «псевдологический вывод». Например, если политик поддерживает увеличение государственного вмешательства в экономику, а коммунисты тоже выступают за аналогичные меры, можно искусственно связать его с коммунистической идеологией. Часто этот прием сочетается с «выборочным подбором информации», когда логические заключения делаются на основе ограниченного набора данных. В интервью это может проявляться в тенденциозных вопросах, когда журналист подает информацию в выгодном свете, скрывая другие аспекты.

Другой метод — «утвердительные заявления», когда утверждения преподносятся как самоочевидные и не требующие доказательств и представляют собой форму подачи информации, при которой интервьюер заранее предполагает наличие определенного мнения или факта у респондента, формируя таким образом предвзятое представление о ситуации. Подобные утверждения могут проявляться в виде закрытых вопросов («Вы согласны с утверждением...?»), внушающих риторических конструкций («Разумеется, вы считаете...») или чрезмерно уверенных утверждений, создающих иллюзию общепринятого знания. Утверждение, что «Этот политик так скомпрометирован, что ему даже тяжело смотреть в камеру», может создавать у аудитории ложное представление о реальном положении дел.

Научная практика требует строгого контроля над такими формами коммуникации, поскольку манипулирование мнением негативно сказывается на качестве исследовательских данных.

Подбор аргументов для убеждения

Манипулятивные технологии часто включают использование тщательно подобранных аргументов, позволяющих интервьюеру контролировать ход беседы и достигать желаемых результатов. Эти аргументы могут быть основаны на искаженной логике, эмоциональном воздействии или выборочном представлении информации.

К подобным методикам относятся, например, постановка риторических вопросов, акцентирование внимания на определенных фактах или событиях, создание искусственной дилеммы выбора между двумя одинаково привлекательными вариантами. Через выборочно представленную информацию интервьюеры способны направлять внимание собеседника и формировать благоприятную среду восприятия нужной точки зрения. Использование манипуляций возможно как осознанно — для достижения конкретных целей, так и бессознательно — вследствие когнитивных особенностей общения. Важно учитывать влияние подобных технологий на чистоту научного анализа и надежность эмпирического материала.

Выделяются:

- Неопровержимые факты, которые ведут аудиторию к нужному выводу, создавая ощущение логичности и объективности;
- Позитивные апелляции, вызывающие у собеседника эмоциональное удовлетворение от принятия предложенной точки зрения;
- Негативные апелляции, направленные на создание страха перед возможными последствиями несогласия с предложенной позицией.

Псевдообъяснения как способ манипуляции

Псевдообъяснения представляют собой готовые ответы на вопросы, заранее подготовленные для определенного эффекта. Они активно используются в рекламе, политике и журналистике. Например, описание работы устройства с акцентом на «уникальные технологии» или «эксклюзивные формулы» создает впечатление убедительности, даже если за этим не стоит реального смысла.

Такой метод особенно эффективен в интервью, когда журналист предлагает респонденту ограниченные варианты объяснения, искусственно формируя его точку зрения.



Заключение

Манипулятивные технологии в интервью – это комплекс методов, позволяющих управлять беседой и направлять респондента к определенным выводам. Они включают в себя различные типы вопросов, невербальные способы воздействия, манипуляцию фактами и контроль контекста. Эти приемы могут использоваться как в позитивных, так и в негативных целях – для прояснения истины или, наоборот, для искажения реальности в угоду определенным интересам.

Контроль контекста позволяет интервьюеру задавать рамки дискуссии, ограничивая возможные ответы респондента. Вопросы с подвохом вынуждают собеседника реагировать в заранее заложенной логике, что может ставить его в невыгодное положение. Провокационные вопросы направлены на создание эмоционального дисбаланса, что нередко приводит к потере контроля над ситуацией. Наводящие вопросы помогают формировать нужное мнение, заставляя респондента соглашаться с определенной позицией.

Кроме того, манипуляция может происходить через подачу информации, включая невербальные сигналы – интонацию, паузы, выразительные жесты. Важную роль играет и манипуляция фактами, когда используются выборочные данные, создающие искаженное представление о реальности.

Осознание этих техник полезно не только журналистам, но и аудитории. Развитие медиаграмотности и критического мышления помогает выявлять манипуляции, оценивать достоверность информации и избегать неконтролируемого воздействия. Важно понимать, что способность анализировать методы информационного влияния делает человека более устойчивым к манипуляциям, формируя объективный и осознанный взгляд на происходящее.

Список литературы:

1. Баранова А.В., Малютин Д.А. Психология манипуляции и защиты // Вопросы психологии. 2018. № 3. С. 7–18.
2. Морозова Е.И. Современные тенденции межличностного общения в условиях глобализации // Социальные науки. 2020. № 1. С. 45–56.
3. Савостьянов А.И. Коммуникативные барьеры в образовательной среде и способы их преодоления / А.И. Савостьянов // Науковедение. 2018. № 2. С. 112–117.
4. Савостьянов А.И. Массмедиа как орудие манипуляции и как средство социометрии// Новые тренды журналистики и массовых коммуникаций-2024. Сб. научных трудов 111 Международной научно-практической конференции. М. - РГГУ. – 2024.. – С. 265-268.
5. Савостьянов А.И. Технология интервью в мультимедийном пространстве: тактика ведения//Ученый совет. – 2024. - №1 (229). – С.12-17.
6. Савостьянов А.И. Формирование конструктивного межличностного общения в образовательном пространстве вуза / А.И. Савостьянов // Мир науки, культуры, образования. 2015. № 4. С. 146–150.

