**Лекция 5**

**Логические уловки**

Уловкой-манипуляцией в общении называется всякий прием, с помощью которого хотят облегчить общение для себя или затруднить его для оппонента.

Есть несколько классификаций уловок. В лекции приведем две из них.

Первая классификация: **Позволительные и непозволительные уловки** (мораль и этика)

Вторая классификация: Организационно-процедурные, Психологические и Логические (Панкратов, Манипуляция).

В рамках 5 лекции мы рассмотрим первую классификацию, а из второй – логические уловки.

Translation:

First classification: Permissible and impermissible tricks (morality and ethics)

Second classification: Organizational-procedural, Psychological and Logical.

In lecture 5 we will look at the first classification, and from the second - logical tricks

**Позволительные уловки**

1. **Оттягивание возражения (защитная тактика) - Postponing an objection (defensive tactics)**. Иногда бывает так, что противник привел нам довод, на который мы не можем сразу найти возражение. В таких случаях стараются по возможности незаметнее для противника "оттянуть возражение", напр., *ставят вопросы в связи с приведенным доводом, как бы для выяснения его или для осведомления вообще, хотя ни в том, ни в другом не нуждаются; начинают ответ издали, с чего-нибудь имеющего отношение к данному вопросу, но и прямо с ним не связанного и т.д., и т.д*.

В это самое время ваша мысль работает над поиском желаемого возражения. Надо уметь это сделать ловко и незаметно. Если противник заметит, в чем дело, он всячески будет мешать уловке.

При «оттягивании возражения» очень важно психологическое и эмоциональное поведение спрашивающего. Как отмечает Поварнин, *«психический механизм человека – механизм очень капризный. Иногда вдруг мысль в споре отказывается на момент от работы при самом обычном или даже нелепом возражении. Человек "теряется"»*. Он становится совершенно беспомощным.

В подобных случаях единственное "спасение" - стараться не выдать своего состояния, не смотреть растерянно, не понижать и не ослаблять голоса, говорить твердо, и умело оттянуть возражение до тех пор, пока не оправишься. Иначе и противник, и слушатели (по большей части судящие о ходе спора "по внешности") будут думать, что мы "разбиты", как бы нелеп ни был довод, при котором случилась с нами эта неприятная история.

Часто к "оттягиванию возражения" прибегают и в тех случаях, когда, хотя довод противника кажется правильным, но все-таки не исключена возможность, что мы подвергаемся некоторой иллюзии или ошибке в такой оценке. Осторожность велит не слишком легко с ним соглашаться.

2. **Наступательная тактика (Offensive tactics)**

Вполне позволителен и тот прием (его даже трудно назвать "уловкой"), когда мы, видя, что противник смутился, при каком-нибудь доводе, или стал особенно горячиться, или старается "ускользнуть" от ответа,– обращаем особенное внимание на этот довод и начинаем "напирать" на него. Какой бы ни был спор, всегда следует зорко следить за слабыми пунктами в аргументации противника и, найдя такой пункт, "разработать" его до конца, не "выпуская" противника из рук, пока не выяснилась и не подчеркнулась вся слабость этого пункта. “Выпустить” противника в таких случаях можно лишь тогда, когда у противника, очевидно, шок или т.п. или же из великодушия, из известного "рыцарства в споре", если он попал в особо нелепый "просак". Между тем, уменье использовать слабые места противника встречается довольно редко. Кого интересует искусство спора, тот часто с жалостью наблюдает, как спорщик, по полному своему неуменью ориентироваться в споре или по другим причинам, теряет свое преимущество перед противником.[[1]](#footnote-1)

**3. Позволительная уловка как реакция на непозволительную уловку оппонента**.

Например, человек, утверждающий, что *«все люди нечестны, стремятся отхватить себе кусок побольше»*, и не слушающий никаких доводов, которые опровергают данный тезис, может быть остановлен в своем упорстве только отнесением этого утверждения к его собственной персоне, утверждением такого рода: «Если предположить, что то, на чем вы настаиваете, справедливо, то вы также являетесь человеком нечестным, стремящимся отхватить себе кусок побольше». Морализирующий человек обычно такие оценки по отношению к себе не принимает.[[2]](#footnote-2)

**Непозволительные уловки**

Непозволительных уловок бесчисленное множество. Есть очень грубые, очень тонкие (There are very rude ones, very subtle ones). Наиболее грубые уловки "механического" характера (The most crude tricks are of a “mechanical” nature.).

Такой характер часто имеет **неправильный "выход из спора"**. Иногда приходится "бросить спор", потому что, напр., противник пускается в личности, позволяет себе грубые выражения и т.п.

Самая грубая из них и самая "механическая" – не давать противнику говорить. Спорщик постоянно перебивает противника, старается перекричать или просто демонстративно показывает, что не желает его слушать; зажимает себе уши, напевает, свистит и т.д. и т.д.

В споре при слушателях иногда играют такую роль слушатели, видящие, что их единомышленнику приходится плохо: тут бывает и хор одобрения или неодобрения, и рев, и гоготанье, и топанье ногами, и ломанье столов и стульев, и демонстративный выход из помещения – все по мере культурности нравов слушателей. Спорить при таких условиях, конечно, невозможно. Это называется (в случае успеха) "сорвать спор".

**Аргумент к палке как позволительный довод**

Этот аргумент уже упоминался в лекции о софизмах. Такие доводы изобилуют во все времена, у всех народов, при всех режимах; в государственной, в общественной, в частной жизни.

Во времена инквизиции были возможны, напр., такие споры: вольнодумец заявляет, что **"земля вертится около солнца"**; противник возражает: **"вот во псалмах написано: Ты поставил землю на твердых основах, не поколеблется она в веки и веки"**.

**"Как вы думаете" – спрашивает он многозначительно – "может Св. Писание ошибается или нет?"**

Вольнодумец вспоминает инквизицию и перестает возражать. Он для большей безопасности обыкновенно даже "убеждается", даже иногда трогательно благодарит "за научение". Ибо "сильный", "палочный довод", вроде стоящей за спиной инквизиции, для большинства слабых смертных естественно неотразим и "убедителен".[[3]](#footnote-3)

**Виды логических уловок и их нейтрализация**

***Уловка 1. «Неопределенность тезиса».*** *Суть уловки заключается в том, чтобы нечетко и неопределенно сформулировать основной тезис, что позволяет инициатору уловки интерпретировать высказанную мысль по-разному*.

(“Uncertainty of the thesis.” The essence of the trick is to formulate the main thesis vaguely, which allows the initiator of the trick to interpret the idea expressed in different ways).

Но некоторые манипуляторы специально размывают границы предмета спора, «напускают туман» и создают неразбериху в терминологии. Им это выгодно, ведь всегда можно увести диалог в выгодную им сторону или восстановить свою позицию, защитившись: «А я это и имел в виду», «Я на самом деле несколько о других вещах говорил», «Вы меня не совсем правильно поняли, потому что под маркетингом я понимал несколько другие вещи, которые приняты в нашей компании» и так далее.

Данный прием основан на нарушении важнейшего закона формальной логики — Закона тождества. Первый закон логики (закон конкретности тезиса) гласит: «Тезис должен быть ясным, точным и понятным. Тезис не терпит многозначительности».[[4]](#footnote-4)

This technique is based on a violation of the most important law of formal logic - the Law of Identity. The first law of logic (the law of thesis specificity) states: “The thesis must be clear, precise and understandable. The thesis does not tolerate suggestiveness”).

Данная уловка является возможной благодаря *особенностях человеческого языка, в котором языковой знак (слова, термины, граммемы, модели синтаксических конструкций, интонационные контуры, фразеологизмы и т.п.) представляет собой сложное смысловое и эмоциональное образование*. Его сложность отражается на уровне «полисемии», «омонимии» и «коннотации».

***Полисемия*** означает наличие у языкового знака много значений, т.е. одно и то же слово может иметь много значений. Например, слово «спутник», «поле», рычаг, лед.

***Омонимия*** - слово, однозвучное с другим, но отличное от него по значению (напр., «коса» — заплетенные волосы и «коса» — сельскохозяйственное орудие).

В английском языке 19,5% всех слов являются омонимами:

can (может) и can (консервная банка)

sole (единственный) и soul (душа)

root (корень) и route (маршрут)

sent (глагол to send в прошедшем времени), cent (цент) и scent (аромат)

sell (продавать) и cell (клетка)

flat (плоский) и flat (квартира)

lye (щелочь) и lie (ложь)

lead (вести) и lead (свинец)

prey (жертва) и pray (молиться)

dye (красить, краска) и die (умирать)

bank (берег) и bank (банк).[[5]](#footnote-5)

***Коннотация*** - включает дополнительные семантические или стилистические функции, устойчиво связанные с основным значением в сознании носителей языка. Коннотация предназначена для выражения эмоциональных или оценочных оттенков высказывания и отображает культурные традиции общества.[[6]](#footnote-6) Например, в русском языке, примерами коннотации могут быть названия животных: «лиса», «лев», «шакал», «осел», «чайник», «свинья», «змея».

(Connotation - includes additional semantic or stylistic functions that are strongly associated with the main meaning in the minds of native speakers. Connotation is intended to express emotional or evaluative shades of a statement and reflects the cultural traditions of a society).

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ. Прежде чем начинать какие-то важные переговоры или обсуждение, убедитесь в том, что все сложные и неоднозначные термины понимаются одинаково всеми сторонами процесса. Не дайте манипулятору себя запутать. Как только вы чувствуете «словесный туман» от оппонента, никогда не стесняйтесь сказать: *«Подождите! Давайте прежде точно определим, о чем мы говорим» или «Предлагаю сначала определить точное понимание терминов, чтобы мы в дальнейшем не путались в коннотации»*.

**Примером многозначности может служить слово «харизма»**, которое претерпело множество смысловых трансформаций в течение истории.

1.Изначально в Древней Греции слово означало «дар Бога»;

2. В христианских текстах затем стало означать «силу убеждения, ниспосланной человеку свыше»;

3. XX век дал множество значений и вариаций этого слова

- Социолог Макс Вебер под харизмой стал называть один из типов господства – харизматическое господство, когда «лидер увлекает своими идеями людей и объединяет их благодаря исключительным качествам характера». Два других типа: традиционное (право на лидерство по рождению благодаря принадлежности к элите), рационально-легальное (лидер становится обезличенной функцией бюрократических структур);

- «В психологии харизма определяется как личностная черта, которая дает своему носителю власть над окружающими и влияние на них;

- Классификации харизмы:

А) Подлинная харизма - особая форма одаренности (она нестабильна, как вдохновение, Макс Вебер);

Б) Рутинизированная харизма — это адаптированный под профессиональную деятельность набор качеств, который позволяет объединять вокруг себя людей (Макс Вебер);

В) Сфабрикованная харизма, когда «бюрократический лидер может быть не наделен чисто харизмой, но он обладает рядом сконструированных качеств, которые позволяют ему создавать харизматичный образ в глазах последователей (Рональд Глассман).

Г) Синтетическая харизма – стараясь расширить аудиторию и увеличить стоимость рекламы на своих площадках, медиа поддерживают и укрепляют харизматическое лидерство того, кто попадает в повестку;

Д) Харизма в функционалистском понимании – это эффект массовой коммуникации, носящий носит ритуальный, почти что священный/сакральный характер как противоположность повседневному/профанному (Эмиль Дюркгейм, Толкотт Парсонс). По Парсонсу, «нет легитимного порядка без харизматического элемента».[[7]](#footnote-7) (According to Parsons, "there is no legitimate order without a charismatic element")

***Уловка 2.* Подмена тезиса или сдвиг темы (Substitution of thesis or topic shift)**

Подобная уловка основанана том, что основная тема меняется на другую, в которой говорящий лучше ориентируется.

Смена темы проводится в два этапа:

1. Буферизация – вводится фраза, которая приспосабливается под ситуацию и готовит почву для перехода к подмене тезиса;
2. Подмена тезиса.

Пример из речи Владимира Жириновского.

Буферизация (Buffering)

*В. Жириновский: Бюджет должен способствовать тому, чтобы функционировала нормально своя экономика*.

V. Zhirinovsky: The budget should help ensure that our own economy functions normally.

Подмена тезиса

*То есть министр финансов должен прийти и сказать:* ***смотрите, в стране уменьшилось количество самоубийств*** *(тезис сменен). А оно разве уменьшилось? В одной только Москве количество самоубийств возросло почти в два раза за последний год.* (Жириновский В. Выступление в Государственной думе РФ. ТК «Россия 24». 2010. 12 марта).

That is, the Minister of Finance should come and say: look, the number of suicides in the country has decreased (the thesis has been changed). Has it decreased? In Moscow alone, the number of suicides has almost doubled over the past year.

Здесь в речи Владимира Жириновского происходит внезапная смена темы, и связь между двумя частями обосновывается только тем, что и там и здесь речь идет о «росте»: в одном случае — о росте экономики, в другом — о росте самоубийств. Такие внезапные переходы-перемены весьма характерны для такого изобретательного ритора, как В. В. Жириновский. Так внезапно меняется тема спора, зато обостряется внимание слушателей.[[8]](#footnote-8)

**Уловка 3. Сужение тезиса / Расширение тезиса и Смягчение/Утяжеление (усиление) тезиса - Narrowing the thesis / Expanding the thesis and Softening / Weightening (strengthening) the thesis**

Суть уловки состоит в том, что манипулятор сужает или расширяет тематическое поле тезиса в зависимости от того, что ему выгодно для победы в переговорной ситуации. Чаще всего хитрый полемист старается расширять тезис оппонента, чтобы его было легко опровергать, а свой тезис, наоборот, сузить, чтобы его было проще защитить.

Пример 1.

- Исходный тезис: «Режиссер этого фильма, на мой взгляд, еще неопытный».

- Утяжеление тезиса: «На основании чего вы утверждаете, что он полная бездарность?»

Translation:

- Initial thesis: “The director of this film, in my opinion, is still inexperienced.”

- Weightening the thesis: “On what basis do you claim that he is completely untalented?”

Пример 2.

-Исходный тезис: «Я очень хорошо разбираюсь в литературе».

- Сужение тезиса: «Я еще раз повторюсь, я считаю, что неплохо разбираюсь в современной литературе».

Translation:

-Initial thesis: “I am very good at literature.”

- Narrowing of the thesis: “I repeat once again, I believe that I have a good understanding of modern literature.”

Пример 3.

- Исходный тезис: «К сожалению, все больше и больше программ на отечественном телевидении являются некачественными и пустыми по содержанию».

- Расширение тезиса: «То есть вы хотите сказать, что смотреть по телевизору вообще нечего?»

Пример 4.

«Наши министры бездарны» - «Вы утверждаете, что наши министры - идиоты» (усиление), «Наши министры оказались не на высоте своего положения» (смягчение).

Translation:

“Our ministers are mediocre” - “You claim that our ministers are idiots” (strengthening), “Our ministers were not up to the task of their position” (softening).

Пример 5. «Источник этих денег подозрителен» - «деньги краденные» (усиление) - «источник не известен» (смягчение).

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ Общая стратегия работы со всеми уловками, связанными с тезисом, – это постоянный контроль исходного тезиса и постоянное задавание себе вопросов: О чем мы говорили? Каким был исходный предмет обсуждения? Не ушли ли мы в другую сторону? Не произошло ли сужение или расширение? Не смягчает ли или не утяжеляет ли тезис оппонент? [[9]](#footnote-9)

**Уловка 4. Теория и практика (Theory and practice)**

Эта распространенная уловка состоит в том, чтобы продемонстрировать плохой механизм реализации нашего предложения (идеи, проекта) или даже показать невозможность его воплощения в жизнь. Мол, то, что хорошо в теории, не будет работать на практике и в реальной жизни. Хотя манипулятор свои умозаключения ничем не подкрепляет.

• «Все, что вы говорите, – верно. Но только в теории. На практике же будет абсолютно по-другому!»

• «Говорите вы очень красиво. Но все, что вы предлагаете, – на самом деле утопия. В реальной жизни это не будет работать вовсе».

• «Да, теоретизировать мы все любим. Но это так далеко от действительности. На словах все звучит неплохо, но это абсолютно нерабочая методика. Мы это прекрасно знаем».

• «Такие мысли часто звучат в американских книжках. К реальности они никакого отношения не имеют».

Translation:

• “Everything you say is true. But only in theory. In practice it will be completely different!”

• “You speak very beautifully. But everything you propose is actually a utopia. In real life this won't work at all."

• “Yes, we all love to theorize. But this is so far from reality. In words everything sounds good, but this is an absolutely unworkable technique. We know this very well."

• “Such thoughts are often heard in American books. They have nothing to do with reality.”

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ Основная задача этой уловки – голословно очернить нашу идею и заставить применять оправдательную позицию. И это несмотря на то, что слова манипулятора ничем не подкреплены. Поэтому нужно нарушать сценарий данной логико-риторической уловки и перевешивать бремя доказательств на оппонента. Если он так заявляет, то пускай доказывает, почему так считает: «Вы считаете, что это работать не будет. Объясните почему. На основании чего вы делаете такие голословные выводы?»

COUNTERACTION: “You think that this will not work. Explain why. On what basis do you make such unfounded conclusions?”

**Уловка 5. Личное мнение (Personal opinion)**

Очень часто манипуляторы вместо корректной и конструктивной контраргументации нашей позиции заявляют, что все, что мы сказали, – всего лишь наше личное, субъективное мнение. И как только мы начинаем доказывать, что это не наше персональное мнение, а общепринятый факт, мы попадаем в ловушку. Ведь этим самым оппонент уводит нас от обсуждения темы, переводя фокус внимания на другие аспекты.

• «Все, что вы сейчас говорите, – это лишь ваше личное мнение! Тогда просто так и говорите: «Это мое мнение!», а не выдавайте это за истину в последней инстанции!»

• «Конечно, каждый имеет право на свое личное мнение, даже если оно в корне ошибочно. У нас же демократия…»

• «Я вас просил привести здравые аргументы, а вы мне лишь свое персональное отношение транслируете…»

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ *Главная стратегия нейтрализации – перебрасывать бремя доказательств на манипулятора*. Если он голословно заявляет, что это наше мнение, не мы должны оправдываться, а он пусть объясняет, почему это не может быть правдой. Например: «Если вам не нравится моя позиция и вы считаете ее моим личным мнением, будьте добры, объясните, почему вы так считаете?» Если оппонент начнет витиевато уходить от ответа (а так, скорее всего, и будет), добавьте: «Вот видите, вам нечем это подкрепить».

Translation:

• “Everything you say now is just your personal opinion! Then just say: “This is my opinion!”, and don’t pass it off as the ultimate truth!”

• “Of course, everyone has the right to their personal opinion, even if it is fundamentally wrong. We have a democracy..."

• “I asked you to bring sound arguments, but you are only conveying to me your personal attitude...”

COUNTERACTION The main neutralization strategy is to shift the burden of evidence to the manipulator. For example: “If you don’t like my position and consider it my personal opinion, please explain why you think so?” If your opponent begins to floridly avoid answering (and this is most likely what will happen), add: “You see, you have nothing to support this with.”

**Уловка 6. Аргументация догмой (Argumentation by dogma)**

Существование социальных групп выстраивается вокруг феномена, известного как «догма» или «догмат» - основное положение какого-либо учения, принимаемое в рамках данного учения **истинным**, без требования научного доказательства, даже если она потеряла свою первоначальный смысли, стала алогичной и приводит к негативным последствиям.

Ее следует отличать от аксиомы - исходное положение какой-либо [теории](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F), принимаемое в рамках данной теории [истинным](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0) без требования доказательства и используемое при доказательстве других её положений, которые, в свою очередь, называются [теоремами](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B5%D0%BC%D0%B0).

**Пример появления догмы (case обезьяны):**

Известен один любопытный эксперимент с обезьянами. Группа ученых поместила пять обезьян в клетку. Посреди клетки стояла лестница, наверху которой располагались аппетитные бананы. Каждый раз, когда одна из обезьян забиралась по лестнице за бананами, ее сородичей обдавали ледяной водой. Спустя некоторое время, сообразив, остальные обезьяны начинали нападать на ту, которая пыталась залезть по лестнице и достать бананы. Конечно, несмотря на соблазн, в конце концов ни одна из них уже не осмеливалась полезть за вкусным лакомством.

Далее ученые заменили одну обезьяну новой. Логично, что первое, что она сделала, – попыталась получить добычу. Остальные обезьяны опять же атаковали ее, и вскоре она оставила свои попытки, не понимая при этом поведения сородичей.

После этого ученые заменили еще одну обезьяну. Ситуация полностью повторилась: новый участник эксперимента пытался залезть по лестнице, но ему опять не давали сделать этого остальные обезьяны. Удивительно, что первая обезьяна уже нападала на новичка наравне со всеми.

В чем же мораль данного психологического эксперимента?

Если бы обезьяны могли говорить и их можно было спросить, почему они себя так ведут, ответом было бы следующее: «Не знаем, но здесь так заведено». Именно такой принцип используют многие манипуляторы, применяя распространенную уловку «Аргументация догмой»:

• «У нас так принято!»

• «Испокон веков так заведено!»

• «Так надо!»

• «Вообще-то так положено!»

• «Вы знаете, в подобных случаях у нас необходимо действовать только таким образом!»

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ Главное правило противодействия догмам – это вопросы и уточнения. Если «так принято», то где конкретно? Кем принято? Почему и на основании чего? Если «так положено», то где это сказано? И в каких конкретных случаях так положено? Не принимайте этот голословный довод, а требуйте конкретных подтверждений слов оппонента: аргументов и фактов, поддержек и примеров, источников, логики и причинно-следственных связей.

**Уловка 7. Манипуляция статистикой (Statistics manipulation)**

Удивительная статистика

Суть данной уловки заключается в использовании в своем доказательстве сведений и данных, претендующих на статистические исследования, которые невозможно проверить:

• «У нас в городе на учете находятся 12 000 наркоманов. В реальности их в 10 раз больше! Вы можете представить, каков масштаб бедствия!»

• «Официальная статистика говорит о том, что ежедневно у нас совершается около ста разбойных нападений. Но вы же понимаете, что регистрируется только часть случаев. На самом деле их более тысячи!».

*«Цифры обманчивы, особенно когда я сам ими занимаюсь; по этому поводу справедливо высказывание, приписываемое Дизраэли: «Существует три вида лжи: ложь, наглая ложь и статистика». — Марк Твен, 5 июля 1907 (“There are three kinds of lies: lies, damned lies and statistics”).*

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ Лучший способ нейтрализации такой логико-риторической уловки – это уточнение: «Откуда вы взяли такую информацию?», «На основании чего вы вывели такие цифры?», «Это официальные данные или просто ваше мнение?». Требуйте от оппонента подтверждения его данных, а также запрашивайте дополнительные объективные доводы в подтверждение его позиции.

**Уловка 8. Рефрейминг**

В нашей жизни случаются события, которые можно трактовать по-разному. Кто-то видит в них негатив, а кто-то – позитив. Наше отношение к одним и тем же явлениям зависит от ряда факторов: образования, картины мира, воспитания, жизненного опыта и даже текущего настроения. И всегда это отношение можно изящно изменить. Этим и пользуются в своих корыстных целях многие манипуляторы, прибегая к так называемому рефреймингу.

Рефрейминг (от англ. frame – рамка) – термин, предложенный Ричардом Бендлером и Джоном Гриндером в 1980-е гг. Рефрейминг часто используют в НЛП. Его суть состоит в том, чтобы изменить привычную рамку контекста или восприятия на нужную оппоненту.

*То есть дословно «переместить явление в новую рамку восприятия», переформулировать его, задать другую, иногда полностью противоположную коннотацию или трактовку* (That is, literally “move a phenomenon into a new frame of perception,” reformulate it, set a different, sometimes completely opposite, connotation or interpretation).

Манипуляторы часто блестяще играют со смыслом, переворачивая все с ног на голову, меняют оценку событий на нужную им, но в большинстве случаев противоречащую реальности.

• «Вы неправильно трактуете! Он не жадный, а бережливый. Это очень ценное качество в текущей ситуации кризиса!» Рефрейминг: «жадный» – «бережливый».

• «Иванов – очень ленивый сотрудник!» – «Он просто избегает лишних ошибок!» Рефрейминг: «ленивый» – «избегает лишних ошибок».

• «Он просто обманул меня, украл мои деньги. Это настоящее мошенничество!» – «Вы сгущаете краски, по-моему. Зато вы получили хороший урок и опыт на всю жизнь. Это ваша плата за обучение». **Рефрейминг: «мошенничество» – «плата за обучение»**.

• «Он оригинально одевается! Мне очень нравится». – «Это называется по-другому: безвкусица!» **Рефрейминг: «оригинальность» – «безвкусица»**.

• «Ну, что вы? В моем выступлении нет неуважения. Это высказывание личного мнения, так сказать проявление плюрализма». **Рефрейминг: «неуважение» – «личное мнение / проявление плюрализма»**.

Translation:

• “He just deceived me, stole my money. This is a real scam! - “You are exaggerating, in my opinion. But you received a good lesson and experience for life. This is your tuition.” Reframing: “scam” – “tuition fees”.

• “He dresses in an original way! I love". - “It’s called differently: bad taste!” Reframing: “originality” – “bad taste”.

• “Well, what are you talking about? There is no disrespect in my speech. This is an expression of personal opinion, a manifestation of pluralism, so to speak.” Reframing: “disrespect” – “personal opinion / manifestation of pluralism.”

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ В самом рефрейминге как коммуникативной или психологической технике, конечно же, ничего нет. Рефрейминг позволяет убрать зашоренность, выйти за пределы ограничений, посмотреть на события с разных сторон. Недаром говорят: «Если не можешь изменить ситуацию, измени отношение к ней». Но когда искусный манипулятор использует прием в своих целях, это необходимо пресекать на корню. Необходимо всегда отслеживать ловкое жонглирование значениями, определениями и коннотациями. Если трактовка событий или явлений явно отличается от вашей или общепринятой, обращайте на это внимание. Насколько корректна и уместна смена рамки восприятия? Если нет, смело указывайте на это: «Мне кажется, неправильно считать оскорбление человека чьим-то личным мнением. Давайте не подменять понятия и называть вещи своими именами».

**Уловка 9. Домысливание (Second-guessing)**

Уловка «Домысливание» состоит в том, что манипулятор высказывает предположение, что якобы произойдет, если принять точку зрения собеседника. При этом использующий этот прием не ограничивает себя в фантазии, мысленно развивает события, нагнетая и добавляя в свою версию дополнительные детали.

• «Сегодня у нас несколько случаев заболевания, зато завтра это выльется в настоящую эпидемию! Вот увидите!»

• «Повторяю, что бродячих собак надо истреблять! Если сегодня этого не сделать, завтра уже будет поздно! Вы хотите, чтобы наших детей кусали животные, больные бешенством? Вы эпидемии хотите?»

• «Если мы освободим преступников по амнистии, то в скором времени количество краж, разбоев, изнасилований и убийств увеличится в несколько десятков раз. Если даже не в сотни!»

Translation:

• “Today we have several cases of the disease, but tomorrow it will turn into a real epidemic! You'll see!"

• “I repeat that stray dogs must be exterminated! If you don't do this today, tomorrow it will be too late! Do you want our children to be bitten by animals with rabies? Do you want an epidemic?

• “If we release criminals under an amnesty, then soon the number of thefts, robberies, rapes and murders will increase several dozen times. If not even hundreds!”

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ Домысливание, несмотря на свою тактическую простоту, довольно сложно нейтрализовать. Потому что сложно опровергнуть то, чего не было. Так что всегда четко разделяйте факты и гипотезы. И если вы почувствовали домысливание и додумывание, а не апелляцию к четкой логике и фактам, обрывайте это: *«Это факты или всего лишь ваше додумывание? Можно ли получить подтверждение вашим словам? Хотелось бы конкретных фактов и доводов»*. Не пытайтесь опровергать или контраргументировать, иначе вы берете бремя доказательств на себя, а это выгодно манипулятору. Требуйте доказательств с его стороны.[[10]](#footnote-10)

1. https://evolkov.net/critic.think/povarnin/povarnin.13.html [↑](#footnote-ref-1)
2. https://cyberleninka.ru/article/n/ulovki-v-spore-kak-korrektnye-nekorrektnye-priemy-argumentatsii [↑](#footnote-ref-2)
3. https://evolkov.net/critic.think/povarnin/povarnin.14.html#1.%20 [↑](#footnote-ref-3)
4. https://staff.wikireading.ru/hDBYhF4l80 [↑](#footnote-ref-4)
5. https://www.englishdom.com/blog/omonimy-v-anglijskom/ [↑](#footnote-ref-5)
6. https://www.krugosvet.ru/enc/lingvistika/konnotaciya [↑](#footnote-ref-6)
7. https://www.forbes.ru/forbeslife/474417-lider-bez-harizmy-sapoznik-bez-sapog-cto-takoe-harizma-i-mozno-li-ee-razvivat [↑](#footnote-ref-7)
8. https://cyberleninka.ru/article/n/ulovki-v-spore-kak-korrektnye-nekorrektnye-priemy-argumentatsii [↑](#footnote-ref-8)
9. https://cyberleninka.ru/article/n/o-printsipialnom-otlichii-metodov-dokazatelstv-ot-metodov-ubezhdeniy [↑](#footnote-ref-9)
10. https://staff.wikireading.ru/hlauQmGsr5 [↑](#footnote-ref-10)