15. tétel

A manipuláció

Manipuláció fogalma

A „manipuláció” szót a „meggyőzés, befolyásolás” szinonimájaként fordítják, a párhuzam azonban nem teljes. A manipuláció mára pejoratív értelmű szóvá vált: inkább „rejtett befolyásolásként” lehetne meghatározni. A lényege az, hogy úgy fejt ki hatást a hallgató véleményalkotására vagy cselekvéseire, hogy a hallható nincs tisztában a meggyőzés eszközeivel.

*“Leglényegesebb tulajdonsága az, hogy miközben minden igyekezete arra irányul, hogy valamilyen irányba befolyásoljon bennünket, mindvégig fenn igyekszik tartani azt a látszatot, hogy szabad választást ad nekünk”* (Kapitány G.)

A manipulációs technikákat lehet tanulni és szándékosan alkalmazni (jogi munkában, vallási meggyőzésben, hírközlésben), de gyakran tanulás nélkül, spontán módon is alkalmazzuk (pl. egy szerelmi párbeszédben).

Manipuláció a magánéleti kommunikációban

A mindennapi életben gyakran van szükségünk arra, hogy meggyőzzünk valakit, s ilyenkor néha manipulációs eszközökhöz is folyamodunk. Ilyenkor nem elégszünk meg a nyílt közléssel (pl. *szakítani akarok veled*), nem elsősorban azt mondjuk, ami a közlésünk célja. A fenti esetben pl. *nem érdemellek meg, meg kell beszélnünk a kapcsolatunkat.* Hatása abban van, hogy őszintének, nyíltnak, tárgyilagosnak látszik.

A szülők manipulációs technikái közül néhány: *edd meg a sárgarépát, jól tudsz majd fütyülni* (oknak és okozatnak nincs köze egymáshoz), *amíg az én kenyeremet eszed, addig…* (zsarolás).

Számos egyéb példa sorolható még: hogyan magyarázzuk meg szüleinknek a rossz jegyet, hogyan befolyásoljuk érzelmileg barátainkat vagy tanárainkat, hogyan járatunk le egy nem szimpatikus embert stb.

Manipuláció a médiában

A médiaetika szabályai szerint a manipuláció aggályos jelenség, de mivel rejtett, nehezen bizonyítható, a legtöbb esetben nem is büntethető.

Reklámok

A fő cél a nyereség termelése, éppen ezért a reklámok minden eszközt megragadnak a fogyasztás növelésére. Legfőbb manipulációs technikájuk a mézesmadzag-effektus: ha ezt megveszed, sikeresebb, boldogabb, teljesebb ember leszel:

* *A férfinak, aki tudja, mit akar.*
* *L’oréal Mert megérdemlem.*
* *Gilette, férfiasan tökéletes.*

Politikai diskurzus

jellegzetes manipulációs technikák:

* egyoldalú tájékoztatás: egyik felet “nem tudtuk elérni”, csak a neki tetsző véleményt közli.
* szóhasználat (mágikus szavak, önmagukban erős érzelmeket váltanak ki): muzulmán terroristák (fasiszta, antiszemita, kommunista, kulák, diktátor, fanatikus, gyűlöletbeszéd, árokásás stb.
* sorrend: pl. esti híradó: fontossági sorrend – így lehet csökkenteni és növelni egy esemény jelentőségét. Első és utolsó benyomás a legtartósabb.
* időtartam: akiről sokat beszélnek, népszerűbb: harc a minél gyakoribb szereplésért.
* elhallgatás: “amiről nem beszélünk, az nincs”. Számunkra negatív v. ellenfél számára pozitív hírek elhallgatása (pl. Csernobil). Ill. egyik oldalról csak negatív, a másik politikai oldalról csak pozitív hírek.
* lebegtetés: ártatlan ember meggyanúsítása, sokszor ismételve. Mire kiderül, hogy hamis volt a vád, a gyanú már lemoshatatlan.

A manipuláció nyelvi eszközeinek felismerése

Lehet-e védekezni a manipuláció ellen? Részben igen, de teljesen nem (pl. honnan tudjuk, hogy minden információt megkaptunk-e egy eseménnyel kapcsolatban?).

Leginkább úgy védekezhetünk, ha tisztában vagyunk ezeknek az eszközöknek a működésével, igyekszünk a valóságot több oldalról is kritikusan megismerni.