

Философская мысль

Правильная ссылка на статью:

Катунин А.В. — Особенности применения навыков критического мышления в противодействии манипуляциям в современной коммуникации // Философская мысль. – 2023. – № 12. – С. 70 - 82. DOI: 10.25136/2409-8728.2023.12.39541 EDN: CBYNEH URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=39541

Особенности применения навыков критического мышления в противодействии манипуляциям в современной коммуникации

Катунин Александр Викторович

ORCID: 0000-0002-6408-8924

Младший научный сотрудник, Институт философии РАН

109240, Россия, г. Москва, ул. Гончарная, 12, стр. 1

✉ alexandrkatunin@gmail.com



[Статья из рубрики "Полемика"](#)

DOI:

10.25136/2409-8728.2023.12.39541

EDN:

CBYNEH

Дата направления статьи в редакцию:

29-12-2022

Дата публикации:

31-12-2023

Аннотация: Предметом исследования является критическое мышление. Статья посвящена исследованию роли критического мышления в современных условиях коммуникации. Особое внимание уделяется особенностям применения навыков критического мышления в противодействии манипулятивному воздействию как в профессиональной сфере, так и в личном коммуникативном взаимодействии. В статье обосновано, что критическое мышление является одним из важнейших навыков в современном мире; прояснена важность навыка критического мышления для эффективной обработки большого объема поступающей информации, а также для выстраивания успешной коммуникации; рассмотрена специфика и особенности применения навыков критического мышления в контексте коммуникативного

взаимодействия; обоснована роль логической, а также риторической компонент в коммуникации; предложены варианты противодействия коммуникативным манипуляциям и некорректному коммуникативному воздействию. В статье используются методы сравнительного анализа, контекстного анализа, синтеза, обобщения, классификации а также логический метод. В статье предложено разделение коммуникативных целей по типу высказываний. Особое внимание сосредоточено на анализе ситуации побудительной коммуникативной цели. В статье проясняется значение следующих понятий: коммуникация, 4К компетенции, критическое мышление, некритическое мышление, манипуляция, логическая, психологическая и риторическая стратегии аргументации, коммуникативная цель, риторика, аргументы *ad hominem*, аргументы *ad rem*, дедуктивные умозаключения, индуктивные умозаключения. В статье предложены методы и инструменты для укрепления навыков выстраивания эффективного коммуникативного взаимодействия. А также проанализированы методы противодействия манипулятивному коммуникативному воздействию как с точки зрения логической науки, так и риторического мастерства. Статья будет полезна как студентам, аспирантам, изучающим риторику, теорию аргументации, коммуникативные техники, так и широкому кругу читателей.

Ключевые слова:

Критическое мышление, Некритическое мышление, Коммуникативная цель, коммуникация, манипуляции, логика, аргументы *ad hominem*, аргументы *ad rem*, 4К компетенции, риторика

Словом можно убить, словом можно спасти,

Словом можно полки за собой повести.

Словом можно продать, и предать, и купить,

Слово можно в разящий свинец перелить.

Вадим Шефнер [\[10\]](#)

Per dubitando ad veritatem pervenimus.

Через сомнения приходим к истине.

Цицерон.

Введение

В современном мире навыки межличностного и профессионального общения играют особо важную роль. Они используются не только для выражения мыслей и чувств, но также и для обмена идеями и эффективной совместной исследовательской и проектной работы. В XXI веке профессиональная среда всё чаще формирует новые запросы и компетенции как к опытным сотрудникам, так и выпускникам ВУЗов. *Soft Skills* (гибкие навыки, надпрофессиональные компетенции) становятся более важными в профессиональном мире. В отличие от *Hard skills*, «жестких» профессиональных навыков, формирующихся в процессе образования и в опыте, «мягкие» навыки охватывают широкий спектр межличностных компетенций и коммуникативных способностей, которые необходимы для успеха практически в любой профессии. К

гибким навыкам относят способность выстраивать и развивать отношения, творческое мышление, адаптивность и гибкость, эффективные стратегии общения, навыки активного слушания, лидерские качества, дипломатичность, критическое мышление и навык анализа представленной информации.

На рубеже XX и XXI веков наука, образование и бизнес объединились, для того чтобы понять, какие навыки будут наиболее востребованными в новом тысячелетии. Была сформулирована так называемая концепция «4К» компетенций («критическое мышление, коммуникация, креативность, кооперация»). Формирование именно этих компетенции становится все более значимым для современных специалистов. С развитием технологий возрастают ожидания и требования работодателей. В постоянно развивающемся цифровом мире работодатели ищут сотрудников, обладающих навыками и знаниями, позволяющими опережать конкурентов. Конкурентоспособность в условиях современного рынка труда в большей степени обеспечивается компетенциями концепции 4К. Для эффективной работы любой организации все больше важны сотрудники, умеющие мыслить нестандартно, быстро решать проблемы и обладающие высоким уровнем критического мышления, быстро ориентирующиеся в изменениях тенденций отрасли, имеющие позитивное отношение к работе. Стоит отметить, что в этой связи в системе образования, как высшего, так и среднего/средне-специального, задачи формирования у обучающихся навыков критического мышления вырисовываются более чётко и приобретают новую актуальность. Далеко не на каждом факультете и направлении подготовки есть отдельный курс критического мышления. Критическое мышление — это метакомпетенция которая состоит из множества других компетенций. Тренировка отдельных навыков критического мышления происходит в рамках следующих учебных курсов: логика, риторика, теория и практика аргументации, теория и практика публичных выступлений.

В данной статье внимание будет сосредоточено преимущественно на двух компетенциях — критическом мышлении и коммуникации; будут исследованы специфика и особенности критического мышления в современных условиях коммуникации; особое внимание будет уделено использованию навыков критического мышления в ситуациях противодействия манипуляциям.

Понятие коммуникативной цели

Всякая коммуникация исходит из цели, которую преследует инициатор взаимодействия. Коммуникативной целью называется «мысленное предвосхищение участником коммуникации желательного для него результата общения, направленность сознания на такой результат» [\[11\]](#). Коммуникативные цели делятся по типу высказываний: повествовательная (желание поделиться новой информацией), вопросительная (необходимость получить новую информацию), побудительная (попытка сподвигнуть адресата на изменение мнения, убеждений, поведения). Любой тип коммуникативной цели инициатора коммуникации требует от собеседника критического осмысления поступающей информации. В противном случае последний может стать объектом манипуляций. Особой осторожности требует ситуация побудительной коммуникативной цели, т.к. она подразумевает сподвижение собеседника на совершение конкретного, необходимого инициатору, действия. В этом случае для собеседника важно понять, в какой мере намерение инициатора согласуется с его собственными интересами. В качестве примера побудительной коммуникативной цели можно привести рекламу. Однако если в рекламе коммуникативная цель очевидна, то в диалоге, споре она может быть скрыта.

Критическое мышление

Критическое мышление в самом широком смысле — умение ориентироваться в потоках информации. Понимание сущности критического мышления раскрывается в его сравнении с некритическим. Некритическое мышление — это способность принимать получаемую информацию как истинную или достоверную, принимать «на веру», без должного анализа, осмысления и требования достаточных оснований и аргументации. Д. Канеман указывает на человеческую способность обращать внимание только на очевидное, ясное с первого взгляда: «Что я вижу, то и есть» [3]. Критическое мышление — это целостная система, включающая в себя оценку, тщательный анализ информационных потоков, направленных на субъекта, «активное стремление к пониманию происходящего путём его осмысления, оценки свидетельств и глубокого постижения процесса мышления как такового» [9, с. 16]; критическое мышление подразумевает внимание к выбору обоснований для формулируемого высказывания. Следует также отметить важность избирательности в предпочтении того или иного информационного источника. Любая информация формирует специфику мышления воспринимающего, поэтому от её качества напрямую зависит и качество мышления. Критическое мышление подразумевает внимание к надежности источника информации, сомнение в предположениях, сбор и анализ приводимых доказательств, рассмотрение альтернативных точек зрения и вынесение логически непротиворечивых суждений о том, что является истинным или ложным. Для того чтобы критическое мышление было эффективным в коммуникации, должен быть принят во внимание контекст конкретного коммуникативного акта.

Кроме того, стоит принимать во внимание, что всегда есть некое несоответствие между тем, в каком виде идея формируется в мышлении и каким образом эта же идея формулируется в языке и выражается в речи. Можно сказать, что имеется своеобразная проблема перевода мысли в речевую форму. Эта проблема сама по себе трудно преодолима, однако она осложняется еще и тем обстоятельством, что этот перевод необходимо осуществить для другого, для собеседника, обладающего другим опытом, знаниями, восприятием мира, образом мышления. Но этот перевод необходимо осуществить, чтобы быть верно понятым. Применение навыков критического мышления позволяет сократить этот разрыв, избежать ловушек естественного языка и неверных интерпретаций, что способствует повышению качества коммуникативного взаимодействия. Успех воплощения идей и реализации исследовательских проектов напрямую зависит от качества коммуникативного взаимодействия.

Манипулятивное воздействие в коммуникации

Современные исследователи уделяют особое внимание теме манипуляций. Манипуляция — один из способов коммуникативного воздействия на человека. Конечной целью такого воздействия является достижение коммуникативных целей манипулятором, которые могут обладать совершенно разной спецификой, в том числе неэтично-прагматической. В современном мире манипулирование мнением, убеждениями, поведением человека транслируется не только через коммуникацию человек-человек, но и через медиа, рекламу, СМИ.

Применение навыков критического мышления особенно важно для противодействия манипулятивному воздействию и неразрывно связано со стратегиями аргументации. В современном риторическом искусстве выделяют три типа аргументации:

- Логическая — воздействие на сознание личности, основывающееся на объективных

данных и правилах формальной логики; инструментом аргументации служат доказывание и опровержение.

- Психологическая/эмоциональная — воздействие, основывающееся на некритическом восприятии информации; инструментом аргументации является внушение.
- Риторическая — синтез первого и второго типа аргументации, целью которого является формирование состояния убеждённости и уверенности собеседника в достоверности передаваемой информации; инструментом является убеждение.

Манипулятивное воздействие на сознание может протекать на двух уровнях — логическом и риторическом (чтобы не запутаться в терминологии, важно уточнить, что в данном контексте под «риторическим» подразумевается в первую очередь воздействие на эмоциональную сферу). Знание и использование инструментов логики позволит понять, имеются ли ошибки в приводимых суждениях и умозаключениях (так называемые софистические манипуляции), а знание инструментов риторики позволит определить, имеет ли место в ходе коммуникации чрезмерное и необъективное воздействие на эмоциональную составляющую. Разберём подробнее оба уровня.

Логический уровень аргументации

Научным фундаментом критического мышления является логика. Благодаря логической науке мы можем формулировать либо полностью обоснованные суждения, обладающие качествами всеобщности и необходимости (с помощью дедуктивных умозаключений), либо суждения с определённой степенью вероятности (с помощью индуктивных умозаключений). Эти типы суждений отражают две формы рационального восприятия мира в мышлении.

Верно выстроенные дедуктивные умозаключения дают нам гарантированную истинность, в случае если мы исходим из истинных посылок. Если какое-то суждение в своей основе имеет истинные посылки, его можно принимать в работу. Важно избегать необоснованных, то есть не подкреплённых предпосылками, выводов. Так, например, суждение: «Все студенты, поступившие в университет, должны хорошо сдать экзамены. Этот студент поступил в университет. Этот студент хорошо сдал экзамены» является корректным. Суждение «Всех хамелеонов трудно заметить. Это животное трудно заметить. Это хамелеон» является некорректным, поскольку вывод не обоснован.

Манипуляции на логическом уровне чаще всего основываются на нарушениях общих правил силлогизмов:

1. Мы знаем, что в силлогизме должно быть только три термина. В обыденной речи мы можем встретить учетверение терминов, связанное с многозначностью слов естественного языка. Приведём пример: «Движение вечно. Хождение в институт — движение. Следовательно, хождение в институт — вечно». ^[8] Использование слова «движение» в разных смыслах разрушает стройность силлогизма и приводит к манипулированию смыслами.

2. Нарушение правила о распределённости среднего термина приводит к необоснованному заключению: «Некоторые люди — нечестны. Все депутаты — люди. Следовательно — ?». Здесь как будто напрашивается вывод о том, что все депутаты не являются честными. С точки зрения логики такой вывод будет неверным, этот шаг делать нельзя. Но логическая манипуляция, заложенная в этом суждении и направленная на формирование ложного мнения у участника коммуникации, приведет последнего именно

к такому, неверному выводу. Этот прием манипулятивного воздействия широко используется, например, в работе «жёлтой» прессы.

3. Ещё одно правило гласит: если термин не распределён в посылке, то он не должен быть распределён в выводе. Нарушение этого правила также ведёт к манипуляции смыслами, облеченными в псевдо-логическую форму: «Все судьи справедливы. Прокуроры не есть судьи. Следовательно прокуроры несправедливы» [\[8\]](#)

4. Нарушение требования о невозможности вывода из двух отрицательных посылок также активно используется как прием манипуляции смыслами: «Крупные руководители не ошибаются. Иванов И.И. не крупный руководитель». Напрашивается вывод: Иванов И.И. ошибается. Однако логически такой вывод неправомерен (хотя и звучит довольно убедительно), поскольку по крайней мере одна из посылок должна быть утвердительным суждением.

5. Манипулятор может спекулировать и на том правиле силлогизма, которое подразумевает, что если одна из посылок представляет собой отрицательное суждение, то и заключение должно быть отрицательным суждением. В данном случае можно привести следующий пример: «Все преподаватели должны проходить повышение квалификации. Этот человек не проходит повышение квалификации. Этот человек — не преподаватель».

6. Вывод не может следовать из двух частных посылок. Нарушение этого правила также часто применяется манипуляторами. Например: «Некоторые маркетологи — хорошие специалисты. Некоторые сотрудники этой компании — маркетологи». Напрашивается заключение о том, что маркетологи данной компании хорошие специалисты, однако с точки зрения логики, такой вывод делать нельзя.

7. Последнее правило силлогизмов звучит следующим образом: «Вывод должен быть частным, если одна из посылок — частное суждение». Если вывод заключения будет общим, то это ведёт нас к нарушению второго или третьего правила. [\[8\]](#)

Анализируя те или иные представленные выводы, важно проверять их на соответствие правилам дедуктивных умозаключений. Более подробно с правилами проверки силлогизмов можно ознакомиться в трудах А.Л. Никифорова и А.Д. Гетмановой [\[1, с. 111-150\], \[7, с. 110-147\]](#) Применяя дедуктивный способ анализа информации и речи, необходимо анализировать структуру аргумента и заботиться о достаточности условий его истинности. Кроме того, силлогизмы различаются по фигуре и модусу: фигура определяется положением среднего термина в посылке; модус является характеристикой входящих в него суждений по качеству и количеству. При анализе речи важно учитывать, по какой фигуре составлен силлогизм и какие цели можно реализовать с ее помощью. Например, правильно сформулированный силлогизм по первой фигуре позволяет проверять, насколько общие положение применимы к частным случаям; силлогизмы второй фигуры используются для опровержения некорректных выводов; силлогизмы третьей фигуры используются для опровержения некорректных обобщений и т.д.

Индуктивные умозаключения позволяют с помощью предпосылок обосновать какое-либо суждение, однако гарантированная истинность при этом неосуществима, достижима лишь определённая вероятность подобного суждения. В зависимости от степени убедительности оснований, подводимых под суждение и их количества, можно вести разговор о большей или меньшей достоверности суждения, под которое они подводятся.

Например, из суждения: «За всю историю этой компании директорами были только мужчины» мы можем с определённой степенью вероятности сказать, что следующим директором будет мужчина, но эта вероятность будет менее 100%. Исследователи часто используют понятие «Чёрный лебедь», чтобы обозначить события, которые выходят за рамки имеющегося опыта. В основу лёг любимый многими логиками пример утверждения о том, что все лебеди белые справедливо до момента, когда впервые был обнаружен лебедь чёрного цвета, что привело к опровержению заключения, базировавшегося на опыте, что все лебеди белые.

Риторический уровень аргументации

Перейдём к рассмотрению второго уровня аргументации — риторического. Риторическое мастерство — важный инструмент убеждения, позволяющий людям эффективно обозначать и выражать свою точку зрения, оказывая определенное влияние на собеседника. Риторика предстает перед нами как практика использования языка с целью непосредственного воздействия на мнение и убеждения слушателя. Правила риторики подразумевают как приведение аргументов для доказательства той или иной точки зрения, так и воздействие на чувства и эмоции. В широком смысле риторика — это использование эффективных речевых приемов с целью создания необходимого яркого образа в сознании слушателей или читателей. При правильном использовании она может служить инструментом выстраивания эффективной формы коммуникации; однако приемы риторики могут быть также использованы при манипуляции, в случае когда целью инициатора является не эффективная коммуникация, а обман собеседника. С помощью таких риторических приемов как тактика обращения к эмоциям, этические ошибки и когнитивные предубеждения, манипуляторы, как правило, пытаются завоевать доверие целевой аудитории, с тем чтобы навязать слушателям своё собственное мнение и побудить их действовать соответственно собственным целям.

Хотя манипулирование кем-либо с помощью риторических приемов может показаться достаточно простым действием, все же для успешной манипуляции требуются определенные усилия. Имеется множество факторов, которые нужно удерживать во внимании во время манипулятивных коммуникаций: определенный эффект влияния конкретных фраз на разных людей в зависимости от их индивидуальных особенностей (характер, уровень образования, профессия, вкусовые предпочтения и пр.), сохранение бдительности в отношении любых потенциальных логических несоответствий, выражение искреннего сочувствия в разговоре, наблюдение за реакцией собеседника и т.д.

Риторическая стратегия передачи информации является самой распространённой и наиболее эффективной, т.к. задействует как инструменты логики, так и инструменты риторики. Качество такой стратегии определяется соотношением логического и эмоционального, а ее эффективность зависит от степени развития навыков критического мышления у оппонента. Злоупотребление инструментами, воздействующими на эмоции является существенным подспорьем для манипулятивного воздействия [\[5\]](#). С.Г. Кара-Мурза в монографии «Манипуляция сознанием» определяет несколько целей, которые может выбрать опытный манипулятор: мышление, чувства, воображение, внимание и память [\[4\]](#). Анализируя особенности манипулятивного влияния, А.В. Дьяков показывает: «Воздействуя на мышление, манипулятор искажает логическую цепочку, подталкивая тем самым жертву к нужному ему выводу. Кроме того, здесь возможна подмена логического ассоциативным, внедрение и поддержание нужных стереотипов. Воздействие на чувства, особенно такие, как страх, ненависть, зависть, позволяет ослабить логическое мышление жертвы и сделать ее более восприимчивой к воздействию, готовой принять

решение, нужное манипулятору. Чувства и воображения тесно связаны. Подсовывая жертве нужный образ, манипулятор формирует чувства, ослабляющие логическое мышление, что подталкивает жертву к нужному манипулятору решению. Многократное повторение одной и той же информации создает у жертвы в сознании ощущение ее истинности — таков механизм воздействия на память. Это воздействие более продуктивно, если при этом отвлекается внимание» [2, с. 52]. Высокоразвитые навыки критического мышления позволяют противодействовать подобного рода некорректному поведению оппонента. Поэтому человек с неразвитыми навыками критического мышления — желанная мишень для манипулятора.

Способы манипулирования на риторическом уровне структурно можно разделить на следующие ключевые направления:

1 . Некорректные аргументы. В качестве одного из наиболее распространенных способов манипулирования можно выделить *аргументы «ad hominem»* (апелляция к личности, к эмоциям и чувствам человека). Суть такого аргумента заключается в том, что предмет дискуссии незаметно для собеседника направляется на его личные убеждения, оценки, верования и особенности. В качестве частных случаев некорректных аргументов можно выделить следующие: *апелляция к авторитету* (упоминание имени представляется как весомый довод в пользу истинности того или иного утверждения, тогда как по сути ссылка на авторитет свидетельствует лишь о совпадении позиций говорящего и того, на чье он ссылается); *апелляция к аудитории* (активно используются симпатии, страхи, интересы, настроения слушателей, читателей и т. д. — подобные спекуляции являются довольно эффективными в спорах, поскольку направлены на завоевание расположения широкой аудитории и использование поддержки большого количества людей в качестве доказательства собственной правоты); *аргументы против регламента* (целью такой стратегии является срыв диалога любыми способами — провокации, экстравагантные выходки, лишение оппонента возможности высказаться, немотивированное прекращение дискуссии и пр.) Все эти приемы нарушают рациональный характер коммуникации. Противоположной стратегией ведения дискуссии является использование аргументов «ad rem» (к сути вещей), которые представляют собой основу для корректной аргументации и являются своего рода фундаментом критического мышления. Подобные аргументы используются в логической процедуре доказывания суждения, имеют причинно-следственную связь с ним и исключают довольно распространённую ошибку «post hoc, ergo propter hoc» (после этого, значит по причине этого). Эти аргументы являются универсальными, т.е. могут быть применимы в любых контекстах коммуникации. Именно хорошо развитый навык критического мышления позволяет вовремя распознать используемый аргумент «ad hominem» и вернуть линию разговора к исходному предмету обсуждения, перевести доказательную линию манипулятора к аргументации «ad rem», избежав тем самым нежелательного результата манипулятивного воздействия.

2 . Некорректные риторические приёмы. Одним из наиболее распространенных некорректных риторических приемов является подмена тезиса. Существуют как ярко выраженные подмены тезиса, когда оппонент просто меняет исходное утверждение, на основании которого строилась дискуссия, так и неочевидные подмены тезиса:

А. Расширение и сужение тезиса строится на изменении объёма входящего в суждение понятия или же изменения типа суждения по количеству – от частного к общему или от общего к частному. Например диалог двух сотрудников отдела кадров: «—Многие, приходящие на собеседование жутко глупые. – Да, ты прав, все кандидаты беспробудно глупы» - критически оценивающий этот диалог человек выделит сразу два приёма –

расширение тезиса и поспешное обобщение. Или же пример сужения тезиса: «-Ну, что, «философ» – один студент другому – говорил, что знаешь всю философию, а экзамен не сдал! –Нет, нет. Я говорил, что разбираюсь только в европейской философии XVIII века».

Б. Усиление и смягчение тезиса строится по схожему принципу, что и расширение и сужение тезиса. Только вместо изменения объема суждения в данном случае меняются оценочные суждения на меньшую или большую степень. Сравним две формулировки: «Этот человек взяточник!» «Я лишь хотел сказать, что расходы этого человека сильно превышают его доходы и это является подозрительным». Или же: «-Студенты этой группы недостаточно прилежны» и «Эти студенты поголовно глупы и невежественны!»

Помимо подмены тезиса в разных вариациях можно выделить и другие приёмы, в которых важна критическая оценка того, что говорит ваш оппонент. Например, *рефрейминг* предполагает смену оценки происходящего без изменения сути события. Сотрудник может полдня ничего не делать и на вопрос начальства почему такое продолжительное время он ленится ответить: «Я не ленюсь, а продумываю наиболее эффективные способы решения поставленной задачи». Даже если предположить, что так оно и есть, суть происходящего не меняется.

Приём *поспешное обобщение* представляет собой вид некорректного индуктивного умозаключения, когда более общее суждение строится на недостаточной выборке частных суждений. Приведём пример со студентами на экзамене. Первый сдал на тройку, второй сдал на тройку, третий и т.д. «Да все они троешники!» - может воскликнуть экзаменатор, но на примере нескольких неудачных ответах формулировать мнение обо всей группе поспешно. В таких ситуациях надёжнее всего обратиться к полной индукции.

Существует ещё ряд приёмов, уводящих дискуссию из рационального русла: заключение пари, попытка вывести из равновесия путём оскорблений, попытки с помощью интонации привнести смыслы, которые изначально не предполагались (Бернард Шоу говорил, что слово «да» можно сказать пятьюдесятью, а слово «нет» полутысячей способов). Чтобы исключить манипулирование мнением, убеждением и поведением человека необходимо важно критически оценивать ход дискуссии и любую информацию, с которой человек может столкнуться.

3. Прагмемы. Прагмемы — лексические единицы, представляющие собой оценочные понятия. По способу оценочного использования М.Н. Эпштейн^[12] выделяет три класса слов: 1) слова, прямое значение которых никак не отражает отношение говорящего к обозначаемым ими предметам или явлениям (дом, дерево, студент, говорить, ходить, стеклянный и т. п.); 2) слова, в значении которых содержится оценка без указания на конкретный предмет (красивый, безобразный, хороший, плохой, кошмар, восторг и т. п.); 3) слова, в которых предметное и оценочное значения неразрывно связаны. Для демонстрации третьего типа слов Эпштейн приводит следующий пример. Нейтрально обозначаемому в определении слову «помощник» соответствуют идеологически отмеченные слова «пособник» и «сподвижник», причем эмоциональная окраска этих слов диаметрально противоположна — использование в речи слова «пособник» явно указывает на неодобрительное отношение говорящего к соответствующим действиям, тогда как употребление слова «сподвижник», напротив, свидетельствует о довольно высокой оценке говорящего вида деятельности, о котором идет речь. В случае манипуляции зачастую используются слова с выраженным прагматическим компонентом содержания, например: дилетант, подлец, бездарь, гений и т. п. Такой прием также часто используется в СМИ и рекламе. Использование прагмем является довольно

эффективным способом манипуляции на риторическом уровне, поскольку возразить что-либо на высказывание, уже содержащее в себе ту или иную оценку, представляется довольно трудным. Кроме того в такой ситуации возрастает риск невольно согласиться с позицией манипулятора, ведь высказывания, основанные на использовании характерных прагмем, звучат как правило уверенно и безапелляционно. Эффективное противостояние риторическим манипуляциям подобного рода также требует развитых навыков критического мышления — необходимо четко фиксировать слияние предметного и оценочного значений в одном понятии и суметь разграничить семантические уровни употребляемых манипулятором слов, апеллируя в коммуникации именно к предметному значению понятий.

Роль навыков критического мышления в повышении качества коммуникативного взаимодействия

Для повышения качества коммуникативного воздействия необходимо решить ряд задач, что, в свою очередь, требует высокой степени развития навыков критического мышления.

1. Необходимо определить коммуникативную цель собеседника. Нужно понять, какую цель преследует инициатор диалога или автор текста, статьи, репортажа (если коммуникация имеет односторонний характер): ставит ли инициатор коммуникативного взаимодействия задачи повлиять на мнение и убеждения собеседника, скорректировать его поведение; соотносится ли эта цель с интересами собеседника?
2. Для успешного и эффективного коммуникативного воздействия важно определить и проанализировать его контекст. Это поможет точнее определить коммуникативную цель адресанта информации и выявить характер аргументативного воздействия.
3. Нужно проанализировать основания, подводимые оппонентом под транслируемые идеи. Если оппонент использует риторический подход, синтезирующий логику и эмоции, стоит обратить внимание на соотношение логической и эмоциональной компонент в речи.
4. Важно проверить, являются ли логические аргументы корректными, оценить используемый тип умозаключений. Необходимо принимать во внимание, что при убеждении с помощью индуктивного метода, вывод носит лишь вероятностный характер; в этом случае нужно определить степень вероятности такого вывода.
5. Необходимо оценить насколько приемлемы приёмы и аргументы, направленные на чувства и эмоции.
6. При обнаружении манипулятивного воздействия стоит указать оппоненту на недопустимость подобного рода стратегий убеждения; если коммуникация одностороннего характера — не принимать манипулятивные аргументы в расчёт.
7. Нужно оценить целесообразность принятия идей оппонента. Стоит учитывать, что положительным результатом коммуникативного взаимодействия может быть также воздержание от каких-либо суждений за недостаточностью оснований.
8. При работе с информацией необходимо критически оценивать изменения на каждой из стадий (верификация, интерпретация, анализ и синтез).

Критическое мышление играет важную роль в современной коммуникации, позволяя оценивать ситуацию с разных сторон, определить соотношение баланса логических и эмоциональных приёмов и аргументов, тем самым принимать решения, основанные на

здравом рассуждении, а не на эмоциональных порывах или мнениях. Применяя навыки критического мышления в профессиональном контексте, мы можем обеспечить более эффективную передачу информации, а также продемонстрировать уважение к тем, с кем мы общаемся, будь то коллеги, партнёры или друзья. Одним из наиболее важных преимуществ, которое обеспечивается высоким уровнем развития критического мышления, является способность удерживать во внимании и преследовать на всех этапах диалога истинные цели любой эффективной коммуникации (важно подчеркнуть, что здесь речь идет именно об эффективности коммуникации), а именно — поиск общего решения, попытка прийти к единому мнению, установление истины.

Библиография

1. Гетманова А.Д. Учебник логики. Со сборником задач: учебник / А.Д. Гетманова. – 8-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2011. – 368 с.
2. Дьяков А.В. Критическое мышление как средство защиты от манипуляционного воздействия. Мировоззренческие основания культуры современной России. сборник научных трудов IX международной научно-практической конференции. Том Выпуск 9. 2018 Издательство: Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова (Магнитогорск). С. 51-54.
3. Канеман Д. Думай медленно... Решай быстро. М.: АСТ, 2019. 653 с.
4. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием. (Серия: История России. Современный взгляд). М.: Алгоритм, 2000. – 735 с.
5. Катунин А. В. О некоторых видах манипулятивной аргументации и способах противодействия им // Полилог/Polylogos. – 2020. – Т. 4. – № 4. URL: <https://polylogos-journal.ru/s258770110013077-6-1/>. DOI: 10.18254/S258770110013077-6
6. Катунин А.В. Некорректные аргументы как коммуникативная технология: виды, особенности, способы противодействия // Философская мысль. – 2021. – № 12. – С. 15-32. DOI: 10.25136/2409-8728.2021.12.37197 URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=37197
7. Никифоров А.Л. Общедоступная и увлекательная книга по логике, содержащая объемное и систематическое изложение этого предмета профессором философии. М.: Гнозис, 1995. – 224 с.
8. Никифоров А.Л. Избранные философские сочинения. Том 1. – М.: Вече, 2023. – 736 с.
9. Чатфилд Т. Критическое мышление: Анализируй, сомневайся, формируй своё мнение. М.: Альпина Паблишер, 2019. – 328 с.
10. Шефнер В. Слова / Русская поэзия. URL: <https://rupoem.ru/shefner/mnogo-slova.aspx> (дата обращения: 01.11.2022).
11. Щукин А. Н., Азимов Э. Г. Коммуникативная цель. / Новый словарь методических терминов и понятий (теория и практика обучения языкам). – М.: Издательство ИКАР. [Электронный ресурс]. 2009. URL: https://methodological_terms.academic.ru/666/КОММУНИКАТИВНАЯ_ЦЕЛЬ (дата обращения: 01.11.2022).
12. Эпштейн М. Н. Идеология и язык (Построение модели и осмысление дискурса) // Вопросы языкознания. – 1991. – № 6. – С. 19-33.

Результаты процедуры рецензирования статьи

В связи с политикой двойного слепого рецензирования личность рецензента не

раскрывается.

Со списком рецензентов издательства можно ознакомиться [здесь](#).

Рецензируемая статья представляет собой «аккуратное» обобщение общепринятых представлений о значимости «критического мышления» и «коммуникации» для благополучной адаптации человека к условиям существования в современном буржуазном обществе. Речь идёт именно об общепринятых представлениях, заимствованных из популярной литературы, которые призваны «сопровождать» человека в мире, насыщенном социально-психологическими конфликтами. Автор не пытается предложить сколько-нибудь глубокое раскрытие избранных понятий, он лишь повторяет клишированные выражения из (весьма немногочисленной по числу и спектру представленных в ней подходов) литературы, в связи с чем в тексте повторяются в «близких» предложениях одни и те же формулировки, например: «...критическое мышление подразумевает внимание к выбору обоснований для формулируемого высказывания. ... Критическое мышление подразумевает внимание...» и т.п. Утилитарно ориентированный подход проявляется в том, что автор постоянно предлагает читателю «рекомендации», будто он набирает сотрудников в коммерческую компанию, а не пишет научную статью: «при общении с коллегой или клиентом посредством текстовых сообщений (таких как электронные письма), перед отправкой текста следует подумать о том, как он может быть понят и истолкован собеседником. Намереваясь отправить сообщение, следует учесть тон беседы, а также возможные предубеждения и предположения собеседника относительно темы разговора» и т.п. Следует прямо сказать, что подобные «рекомендации» не должны воспроизводиться в научных публикациях, они лишены какого-либо философского или логического смысла, это лишь «житейская мудрость», неуместная в философском журнале. Текст вообще изобилует банальностями: «Искусство риторики — важный инструмент убеждения, позволяющий людям эффективно обозначать и выражать свою точку зрения, оказывая определенное влияние на собеседника. Риторика— это практика использования языка с целью непосредственного воздействия на мнение и убеждения слушателя». Неужели автор считает подобные суждения своим открытием? И зачем читателю приниматься за чтение подобных текстов? После знакомства с текстом складывается впечатление, что автор как раз весьма «некритически» транслирует тот «оптимизм», который свойствен рассчитанному на «успех» буржуазному сознанию и сопровождающей его бюрократии от образования: «наука, образование и бизнес объединились для того, чтобы понять какие навыки...» и т.п., разумеется подобный подход не имеет ничего общего с подходом «критически мыслящего» учёного. Представленный материал не структурирован, и если в начале текста ещё можно выделить фрагмент, напоминающий введение, то заключение представляет собой несколько абстрактных фраз, которые никак не могут рассматриваться в качестве итога научного исследования. Да и объём текста весьма невелик – 0,4 а.л. без библиографии, избранные же автором эпиграфы (ввиду их патетической направленности) неуместны в отношении к следующему за ними повествованию. Следует констатировать, что представленный материал лишён какого-либо научно-философского содержания, рекомендую его отклонить.

Результаты процедуры повторного рецензирования статьи

В связи с политикой двойного слепого рецензирования личность рецензента не раскрывается.

Со списком рецензентов издательства можно ознакомиться [здесь](#).

Предметом исследования статьи «Особенности применения навыков критического

мышления в противодействии манипуляциям в современной коммуникации» выступает приемы недобросовестного ведения дискуссии и шире – недобросовестной организации коммуникации. Автор сосредотачивает свое внимание на специфике и особенностях критического мышления в современных условиях.

Методология исследования сочетает ситуативный анализ с методами идеализации и абстрагирования.

Актуальность статьи связана с расширением приёмов и методов манипулирования собеседником, слушателем, потребителем информационного контента в современных условиях. Автор статьи на примерах показывает, как использование навыков критического мышления позволяет преодолеть манипулирование, встроить коммуникацию по принципам взаимоуважения партнеров.

Научная новизна заключается в четкой классификации приемов и методов манипулирования общественным мнением и индивидуальным сознанием, и соответственно – способов противодействия этой практике.

Стиль статьи характерен для научных публикаций в области гуманитарных исследований, в нем сочетается четкость формулировок ключевых тезисов и логически последовательная их аргументация. Автор дает краткие и емкие определения ключевых понятий статьи. Например, критическое мышление он определяет как метакомпетенцию состоящую из множества других компетенций, заключающуюся, в самом широком смысле, в умении ориентироваться в потоках информации.

Структура и содержание статьи полностью соответствуют заявленной теме. Автор начинает ее рассмотрение с пояснения понятия коммуникативной цели и критического мышления и переходит к анализу способов манипулятивных воздействий в коммуникации. Среди них он выделяет логические, психологические и риторические, как соединение двух первых. Далее он последовательно рассматривает логический и риторический уровни аргументации и способы манипулирования мнением собеседника на каждом из них, которые уместно иллюстрирует примерами. В части «Роль навыков критического мышления в повышении качества коммуникативного взаимодействия» автор анализирует противодействие, которое может продемонстрировать собеседник, чьим мнением пытаются манипулировать. В заключении автор приходит к выводу, что именно навыки критического мышления формирование которых происходит в рамках таких учебных курсов как логика, риторика, теория и практика аргументации, теория и практика публичных выступлений, способны помочь человеку удерживать во внимании и преследовать на всех этапах диалога истинные цели любой эффективной коммуникации — поиск общего решения, попытка прийти к единому мнению, установление истины.

Библиография статьи включает 12 наименований работ как отечественных, так и зарубежных авторов, посвященных рассматриваемой проблеме.

Апелляция к оппонентам присутствует в части, посвящённой анализу риторического уровня аргументации. Автор обращается к исследованиям этого подхода таких авторов как С.Г. Кара-Мурза, А.В. Дьяков, М.Н. Эпштейн.

Статья будет интересна и полезна не только исследователям коммуникативного действия, логики и теории аргументации, но всем читателям, желающим избежать манипуляций, противопоставив им навыки критического мышления.