

АГРАШЕВА О. Е.

РЕЧЕВЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ В ПОЛИТИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ США

Аннотация. В статье рассматриваются основные стратегии, тактики и виды манипулирования, применяемые в современной политической сфере. На основе анализа публичных выступлений ряда политических деятелей США показывается важность знания речевых манипулятивных техник для успешной реализации политических целей.

Ключевые слова: манипуляция, речевое воздействие, манипулятивные речевые стратегии, манипулятивные речевые тактики, политический дискурс.

AGRASHEVA O. E.

SPEECH MANIPULATIONS IN POLITICAL DISCOURSE OF THE U.S.Y.

Abstract. The article considers the main strategies, tactics and types of manipulations used in the modern political sphere. An analysis of public speeches of current US politicians proves the importance of speech manipulative techniques for successful achievement of political goals.

Keywords: manipulation, persuasion, manipulative speech strategies, manipulative speech tactics, political discourse.

Манипуляция – это воздействие, осуществляемое посредством целого набора приемов, которые позволяют подчинить чужую волю. Слово «манипуляция» для большинства людей обладает отрицательной коннотацией, что нашло свое отражение в словарях. Для примера приведем определения слова «манипуляция» из ключевых толковых словарей русского, английского и французского языка. Так, в словаре С. И. Ожегова второе значение слова «манипуляция» следующее: Проделка, махинация (неодобр.) [11]. В Oxford dictionary второе значение данного слова выглядит так: The action of manipulating someone in a clever or unscrupulous way [7]. В словаре Larousse четвертое и пятое значения рассматриваемого слова таковы: Action de procéder à des opérations frauduleuses sur des chiffres, des données pour obtenir un résultat plus favorable; Action d'orienter la conduite de quelqu'un, d'un groupe dans le sens qu'on désire et sans qu'ils s'en rendent compte [8].

Поскольку словари отражают суть реально существующих явлений, то можно сделать вывод о том, что в обществе, независимо от государства и национальности, на достаточно регулярной основе имеют место манипулятивные действия именно отрицательного характера, что и искажает истинное предназначение манипулятивного воздействия. В теории манипуляция должна нести в себе нравственный посыл, сопрягаться с тонким чувствованием ситуации, только тогда ее результативность действительно будет во благо.

В целом, на сегодняшний день манипуляции в лингвистике недостаточно хорошо изучены. Существуют лишь отдельные мнения ученых, делающих попытки по-своему объяснить суть данного понятия. Так, И. В. Сентенберг и В. И. Карасик рассматривают речевые манипуляции как псевдоаргументацию (т.е. нарушение аргументации). Т. М. Николаева считает, что это своеобразное средство воспитания в ситуации «коммуникативного саботажа» и лингвистической демагогии. К. Л. Бове и У. Д. Аренс представляют речевую манипуляцию средством достижения цели через убеждение [4].

Манипуляции разного характера встречаются в жизни любого человека, поэтому понимание функционирования данного механизма необходимо для правильного осознания собственной роли в процессе манипулирования. Особенно важна роль манипуляции на политической арене, поскольку здесь непрерывно ведется борьба за власть. Язык политики выступает в роли связующего звена между обществом и властью [1]. Умная политическая манипуляция – это такая манипуляция, которую не нужно скрывать, поскольку она реализуется посредством языка, грамотно составленной речи, и тот, на кого направлено воздействие, должен быть уверен, что выполняет собственную волю, сам принимает решения, поэтому манипуляции в политическом дискурсе представляют собой целое искусство.

Условия глобализации способствуют возникновению такой социально-психологической ситуации в обществе, что к манипуляции в политическом дискурсе проявляется дополнительный повышенный интерес. Если говорить о применении манипуляционных действий борцами за власть по отношению к электорату, то здесь ситуация такова, что та часть населения, которая не сильно разбирается в тонкостях политики, практически лишена возможности реализовать свои непредвзятые симпатии и интересы. Многие политологи заявляют о низкой политической культуре, существующей сегодня в обществе, что лишь упрощает задачу манипуляторов [2].

Поскольку манипуляция – это воздействие, нужно иметь представление о таких способах речевого воздействия, как персуазивность и суггетивность. Персуазивность (от лат. *persuadere* – уговаривать) – это такое воздействие посредством языка, при котором на адресата влияют путем убеждения или переубеждения. В данном случае цель речевой деятельности заключается в формировании нужного отношения у адресата, которое будет способствовать реализации дальнейших намерений адресанта. Суггетивность (от лат. *suggere* – внушать) – это воздействие, основанное на скрытом внушении. Полное отсутствие осознания происходящей перестройки собственных убеждений является отличительной особенностью суггетивности от персуазивности. В связи с этим возникает вопрос о том, в каких взаимоотношениях между собой находятся манипуляция, персуазивность и

суггетивность. Чернявская Е. В. в своей работе «Дискурс власти и власть дискурса: проблемы речевого воздействия» рассматривает речевые манипуляции как особый тип персуазивности, поскольку основная цель речевой манипуляции – вызвать у адресата необходимое манипулятору отношение к объекту, независимо от желаний и интересов самого адресата. Последний, в свою очередь, не должен распознать эту коммуникативную установку, что роднит речевую манипуляцию с суггетивностью [5].

В политическом дискурсе существуют различные виды манипулирования, являющиеся неотъемлемой частью любой стратегии. Шейгал Е. И. выделяет два вида манипулирования, которые, в свою очередь, делит на подвиды [6, с.173-174].

1. Референциальное манипулирование – искажение образа денотата/референта в процессе обозначения действительности:

а) фактологическое манипулирование (любые изменения в отношении реальных фактов: преувеличение, преуменьшение, сокрытие, подтасовка, ложь и т.п.)

б) фокусировочное манипулирование (изменение фокуса освещения события, высказывания, поведения и т.д., связанного с денотатом, с целью восприятия ситуации адресатом в выгодном манипулятору свете).

2. Аргументативное манипулирование – искажение постулатов общения:

а) нарушение логики развития текста или его цельности, выражающееся, как правило, в избегании прямого ответа, конкретных комментариев, уходе от темы;

б) уклонение от приведения доказательств путем намеренного неполного изложения всей имеющейся информации или формулирования высказывания в неопровержимой форме;

в) маскировка логических ходов.

Говоря о речевой манипуляции, выделяют три категории понятий: манипулятивные речевые стратегии, манипулятивные речевые тактики и манипулятивные речевые приемы. Стратегия – это совокупность распланированных ходов манипулятора, направленных на достижение цели. В ходе реализации стратегии используются различные манипулятивные тактики, т.е. конкретные речевые акты, требуемые на соответствующем этапе реализации манипулятивной стратегии. Любая тактика, в свою очередь, осуществляется с помощью приемов – способов построения текста или отдельного высказывания с применением определенных лексических средств и синтаксических конструкций.

По мнению О. Л. Михалевой, стратегии на понижение, на повышение и нейтральности являются основными в речевой манипуляции [3]. Каждой стратегии присущ свой набор тактик. Так, например, к первому типу можно отнести:

- а) тактику анализ-минус (скрытое проявление негативного отношения к объекту);
- б) тактику оскорбления (явное нанесение обиды объекту);
- в) тактику обвинения (открытое приписывание вины либо за совершение предосудительных поступков, либо за личные отрицательные качества, неподкрепленное конкретными аргументами);
- г) тактику безличного обвинения (более сдержанное изложение того же вида вины, как и в тактике обвинения, без прямого указания на объект);
- д) тактику обличения (более конкретизированный вариант тактики обвинения, т.е. с использованием реальных фактов, подтверждающих обвинение);
- е) тактику угрозы (либо объект рассматривается как потенциальная или реальная угроза, либо это угрожающее намерение, направленное на объект).

Стратегии на повышение свойственны такие тактики, как:

- а) тактика анализ-плюс (тактика анализ-минус с точностью до наоборот);
- б) тактика презентации (презентация наиболее сильных, положительных сторон объекта);
- в) тактика неявной самопрезентации (тактика презентации в отношении самого говорящего);
- г) тактика отвода критики (оправдание совершенных действий и поступков, подкрепленное веской аргументацией);
- д) тактика самооправдания (тактика отвода критики в отношении говорящего, главным образом направленная на снятие вины).

У стратегии нейтральности больше всего тактик. Приведем некоторые из них:

- а) тактика побуждения (осуществление призыва к действию);
- б) тактика провокации (как крайнее выражение тактики побуждения);
- в) тактика кооперации (обращение к тем нерушимым идеалам, ценностям, которые находятся в объективе речевой манипуляции);
- г) тактика размежевания (нахождение и дальнейшая акцентуация расхождений в позициях);
- д) тактика информирования (изложение реальных фактов без какой-либо характеристики по отношению к ним) и др.

При выборе той или иной стратегии необходимо помнить, что у каждой есть свои плюсы и минусы. Кроме того, стратегия будет эффективна лишь в том случае, если знать обо всех возможных последствиях ее применения. Так, например, использование стратегии на понижение в отношении известных политиков привлекает большее внимание, особенно в

условиях общего преобладания стратегии на повышение. Но злоупотребление стратегией на понижение может вызвать либо сочувствие к объекту манипулирования, либо равнодушие к любым новым известиям. Излишне активная и явная стратегия на повышение способна вызвать зависть и раздражение. Вышеизложенное как раз доказывает предположение о том, что применение стратегий не всегда может использоваться по их прямому назначению, обратный эффект также имеет место быть.

Количество приемов речевой манипуляции доподлинно назвать невозможно, поскольку постоянно возникают новые, различные ученые выделяют разные классификации, ориентируясь на определенные наборы критериев. Кроме того, в разных классификациях можно наблюдать наличие по сути одних и тех же приемов, но названия они носят разные, и могут презентоваться немного по-разному. Обобщая идеи О. Л. Михалевой, М. Н. Кошевниковой, П. Б. Паршина, Р. М. Блакара, В. Е. Чернявской можно представить обобщенное деление приемов следующим образом:

- 1) приемы, основывающиеся на особой подаче информации;
- 2) приемы, строящиеся на явлениях различных уровней языковой структуры:
 - а. фонетический уровень;
 - б. лексический уровень;
 - в. грамматический уровень.

К первой группе относятся приемы, главным образом, связанные с проявлениями человеческой сообразительности и юридической грамотности, поэтому к лингвистике они имеют опосредованное отношение. Сюда можно отнести дробление, частичное утаивание и искажение информации, спекуляцию сенсациями, создание ложной срочности, смешение информации объективного и субъективного характеров и др. Действие этих приемов тесно связано с явлениями белой, серой и черной пропаганд, различным психологическим воздействием на манипулируемых вплоть до погружения в депрессивное, паническое и другие виды состояний. В этой группе отдельным подвидом можно выделить графический уровень восприятия информации, где работает метаграфемика и супраграфемика.

Ко второй группе относятся приемы, связанные с непосредственным оформлением речи согласно структурным особенностям языка. Фонетический уровень, конечно же, в первую очередь рассчитан на аудитивное восприятие информации, поэтому здесь особенно важен тон, интонация, темп речи, паузация, мелодика, тембр голоса. П. Б. Паршин также отмечает интересную ассоциативную составляющую между звуками и их восприятием, таким образом затрагивая явления фоносемантики. Например, обилие в речи звука [r] может ассоциироваться с недружелюбным или даже агрессивным посылом, а наличие звука [l], особенно в сочетании с гласными, наоборот придает речи приятную плавность и мягкость.

Также к фонетическому уровню можно отнести использование рифмы и звуковое подобие. Например, на одно из предвыборных мероприятий Дональда Трампа в штате Вирджиния неизвестный мужчина принес плакат, на котором одна из надписей была следующей «Killary Rotten Clinton».

Лексический уровень – самый богатый на приемы, поскольку здесь обнаруживаются явления разного характера. Первым делом необходимо принять во внимание тот факт, что все слова обладают коннотативным значением, т.е. несут в себе определенный эмоциональный заряд. Заменяя какое-либо слово в целом синонимичным, но все же в определенной мере отличающимся коннотативно, можно серьезно изменить посыл высказывания, например, a spy – a scout, to kill – to eliminate. К тому же разряду приемов можно отнести использование эвфемизмов и дисфемизмов. В первом случае, это, например, замена слова «war» на словосочетание «antiterrorist operation» или слова «establishment» на фразу «reinstatement of constitutional order». Во втором случае, это использование более экспрессивных выражений: вместо глагола «to kill» употребление фразеологизма «to kick the bucket»; вместо общеупотребительного существительного «a conversation» использование разговорного слова «a chinwag».

Политические деятели в своих выступлениях часто используют такой речевой прием как игра слов. Яркий пример – прошедшие выборы сорок пятого Президента США. Во время предвыборной гонки американские СМИ охотно освещали «перлы» кандидатов. Например, в одном из своих выступлений Дональд Трамп в термин «stablemates» вкладывает двойное значение. Если рассматривать лексическую единицу «stablemates» как сложное слово, то оно обладает значением «лошади одной конюшни, однокашники, боксеры одного менеджера», а если говорить о словосочетании «stable mates», то оно значит «надежные партнеры». В выступлениях Хиллари Клинтон большое воздействие имеет прием генерализации, поскольку, в каждом своем обращении к электорату она активно использует местоимения «we, us, our» и в целом строит речь таким образом, чтобы у получателя складывалось некое ощущение единения с другими представителями своей нации.

На грамматическом уровне особенно популярно использование безличных конструкций, поскольку они помогают абсолютно легально уйти от упоминания субъекта действия без применения приемов первой группы, описанных выше. В. Е. Чернявская считает, что использование таких конструкций оказывает дополнительный эмоциональный эффект на адресата, как и использование риторических вопросов. Примеры использования таких конструкций можно найти в речах Дональда Трампа и Барака Обамы: North Korea is a problem. The problem will be taken care of [10]; It's important for us to recognize that when over 1,000 people are killed, including hundreds of innocent children, through the use of a weapon that

98 or 99 percent of humanity says should not be used even in war, and there is no action, then we're sending a signal that that international norm doesn't mean much [9]; Dropping bombs on someone to prove that you're willing to drop bombs on someone is just about the worst reason to use force [9].

На сегодняшний день манипуляция серьезно обосновалась в политическом дискурсе. Знание правил манипуляции, анализ работы механизма этого явления в совокупности с правильным пониманием состояния и запросов социума может помочь любому политическому лидеру в борьбе за власть и продвижении собственных политических интересов. Залог удачного манипулирования в политическом дискурсе – это осознание первостепенного значения конечной цели. В зависимости от нее будут выбираться стратегия, тактики и приемы манипулирования. Тщательный отбор лингвистического инструментария поможет сохранить манипулятивные процессы вне зоны осознания и гарантирует их эффективную результативность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабенкова Е. А. Инаугурационная речь в коммуникативном пространстве политического дискурса (на материале инаугурационной речи Б. Обамы) // Языковое бытие человека и этноса: когнитивный и психолингвистический аспекты материалы международной школы-семинара (V Березенские чтения). – М.: Академия социального управления, 2009. – С. 13–15.
2. Грачев Г., Мельник И. Манипулирование личностью. Организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. – М., 2003. – 153 с.
3. Михалева О. Л. Политический дискурс как сфера реализации манипулятивного воздействия: дис. ... канд. филол. наук. – Иркутск, 2004. – 289 с.
4. Рижинашвили И. У. Лингвистические механизмы тенденциозного представления событий в англо-американской периодике: автореф. дис. ... канд. филол. наук. – СПб., 1994. – 17 с.
5. Чернявская Е. В. Дискурс власти и власть дискурса: проблемы речевого воздействия. – М.: Флинта; Наука, 2006. – 136 с.
6. Шейгал Е. И. Семиотика политического дискурса. – Волгоград: Гнозис, 2004. – 328 с.
7. English Oxford Dictionaries [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://en.oxforddictionaries.com/>.
8. Larousse. Dictionnaires de français [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais>.

9. The Obama Doctrine. The U.S. president talks through his hardest decisions about America's role in the world [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.theatlantic.com/magazine/archive/2016/04/the-obama-doctrine/471525/>.
10. Trump on dropping 'MOAB' in Afghanistan: 'Don't know' if sends message to North Korea [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://insider.foxnews.com/2017/04/13/donald-trump-remarks-mother-all-bombs-dropped-afghanistan/>.
11. Словарь Ожегова. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ozhegov.org/>.