

# ВЕРБАЛЬНЫЕ И НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СПОСОБЫ МАНИПУЛИРОВАНИЯ В ДИСКУРСЕ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ КЛАССИФИКАЦИЙ ПО РАЗЛИЧНЫМ ОСНОВАНИЯМ

*А.В. Павлова*

Майнц, Германия

*Summary:* The paper presents a set of proposals for different classifications of manipulative elements in discourse. These classifications may have different bases. Moreover, one classification is listed here as an example, based on the criterion «rational/ emotional effect of the used suggestive method».

*Михаилу Безродному – другу, собеседнику,  
соавтору, коллеге, наставнику, педагогу,  
редактору и единомышленнику.*

## **1. Введение: обоснование темы, метод, материал и цели настоящей работы**

Любой человек, с кем-либо беседуя, часто хочет не просто о чем-либо информировать собеседника или собеседницу, но и убедить его или ее в своей правоте, сделать единомышленником или единомышленницей. Для этого в речи используется множество элементов, служащих внушению: говорящий пытается различными способами убедить реципиента в чем-либо, внушить ему то или иное отношение к объекту рассмотрения и к субъекту речи. Уже один только тембр (при контактном восприятии устного дискурса) – например, крик или тихий, вкрадчивый голос – влияет на мнение собеседника, его отношение к теме и к оратору. Мощным суггестивным элементом является личное обаяние говорящего. Глубоко действует на психику, память, воображение визуальный ряд: фильм оставляет обычно более сильное впечатление, чем изложение его содержания. В письменном дискурсе элементами внушения могут стать мельчайшие структурные элементы: знаки препинания (например, кавычки, многоточие), графика (например, строчная буква вместо ожидаемой прописной или наоборот). Средства внушения используются повсеместно в устных и письменных текстах всех типов и жанров людьми любого уровня образования, возраста и прочих социальных характеристик.

Элементы внушения и убеждения могут подразделяться на косвенные и прямые, рациональные или эмоциональные; письменные, акустические и визуальные; языковые и неязыковые, и на многие другие группы в зависимости от критерия, который ложится в основу их описания (классификации). При определенной проекции на описываемый материал полезно также помнить о том, что суггестивные элементы применяются как целенаправленно и осознанно, так и чисто интуитивно или даже помимо воли субъекта речи (например, личное обаяние, внешняя красота).

Речевые элементы внушения и убеждения (суггестивные приемы) были известны еще в античности, славившейся ораторским искусством. Красноречие, риторика, приемы убеждения (софистика) в публичных речах и в дидактике – все это исследовано и описано Аристотелем, детально раскрыто в трудах Цицерона, Квинтилиана, Тацита, Овидия и многих других представителей античной мысли. Древним грекам и римлянам хорошо были известны приемы демагогии (у значения слова «демагог» первоначально не было негативного оттенка) – например, переключение внимания на частности, переход на личности, запутывание оппонента силлогизмами, навязывание ему несущественных или выдуманных проблем для отвлечения от существенных, фигура умолчания и многие другие, – а также «сила слова»: выбор синонимов, коннотации (стилистические пласты речи), синтаксическое построение фраз, логическая структура речи, развитие темы, роль риторических фигур (контрасты, антитезы, сравнения, тропы и проч.). Все это описано уже в древности (подробнее об истории риторики см.: [Хаззагеров 2011: 30-50]). Казалось бы, надо ли обращаться сегодня к тем же темам, если они уже детально раскрыты?

Отчасти современный виток интереса к суггестивным элементам речи действительно является «изобретением велосипеда». Однако это вполне закономерный этап развития и обогащения старого. В некоторой степени старое оказалось забыто: в современные курсы школьного и университетского обучения входит лишь малая доля того, что было известно в античности и в эпоху раннего христианства. Кроме того, язык постоянно меняется. Меняются и риторические приемы. Возникают новые актуальные темы для дискуссий. Важно уметь распознавать уже описанные древними приемы риторики в новых дискурсах и находить в последних еще не описанные прежде методы воздействия.

В последнее время, в связи с возросшим интересом к дискурсу, благодаря появлению так называемой политической лингвистики, а также в свете все возрастающей необходимости в конструктивной межкультурной (между представителями различных стран или административных областей) и межгрупповой (между представителями различных субкультур внутри одной страны или административной области) коммуникации теме внушения уделяется большое внимание (см. библиографию). Это внимание наблюдается как в лингвистике, так и в психологии, экономике, политологии, педагогике, социологии. В Германии появилось несколько школ дискурс-анализа, использующих отчасти различную методику и концентрирующихся на разных темах (см. [Bluhm u. a. 2000]). Уделяется внимание, например, методам воздействия в педагогическом дискурсе [Richert 2005]. Языковеды в России активно занимаются политической лингвистикой и в первую очередь изучают манипулятивные приемы в ситуациях предвыборных кампаний [Филимонов 2009], в новостных и публицистических заметках в СМИ [Васильев 2006; Катенева 2010]. Некоторые обратились к исследованию методов воздействия в рекламе как типе дискурса, непосредственно и чисто функционально направленном на внушение [Попова 2002].

Однако манипулятивные методы используются далеко не только в политическом, педагогическом и в рекламном дискурсе. Требовалось бы расширить поле исследований. Суггестивность широко распространена в экономике, в психологии, в медицинском дискурсе, в научных текстах, да и непосредственно в быту<sup>1</sup>.

В этой работе нас будет интересовать исключительно лингвистическая сторона вопроса внушения и убеждения, а именно семантическая и формальная. Причем стоило бы рассмотреть это явление как с позиций отправителя (опережающее ожидание реакции получателя), так и с позиций получателя (восприятие, реакция). Однако это уже задача последующих работ. В данной мы представим классификацию, в которой позиции коммуникантов (угол зрения отправителя и угол зрения получателя) не отделены друг от друга.

Для начала определимся с терминологией. В российской политической лингвистике (а работы об интересующем нас феномене появляются главным образом именно в этой области языкознания) приемы внушения и убеждения (аргументации) именуется *манипулятивными*, а процесс и результат их воздействия – *манипуляцией*. В английском используется аналогичный термин *manipulation*. В немецком научном, публицистическом и научно-популярном дискурсе те же элементы речи называют *meinungsbildende Elemente*. Немецкий термин представляется удачнее, так как стилистически нейтрален, в то время как в значении русской лексики *манипуляция* присутствует отрицательная эмоциональная коннотация. Однако в статье, которая пишется по-русски, использовать немецкий термин было бы странно и мешало бы восприятию текста. Поэтому придется пользоваться русским, памятуя, однако, о его несовершенстве и надеясь, что в тексте, посвященном соответствующему явлению, он будет восприниматься как стилистически нейтральный.

Итак, эта работа посвящена средствам манипуляции мнением реципиента. Время от времени они именуется здесь приемами манипуляции. В слове *прием* присутствует сема намеренности, осознанности. Однако ясно, что люди манипулируют мнением друг друга не всегда умышленно. Часто они используют языковые средства внушения чисто интуитивно или под влиянием эмоций, не осознавая, к каким последствиям их «приемы» могут привести. Тем не менее понятие «прием» в данном тексте будет использоваться; семой ‘намеренность’ в понимании этого термина в рамках настоящего сочинения придется пренебречь.

Далее определимся с анализируемым материалом. Он не ограничен ни темой, ни жанром, ни типом текстов, ни способом их существования (устным или письменным), ни авторством. Материалом будет служить не

---

<sup>1</sup> В научно-популярной книге [Dobelli 2011] автор, поработавший в экономике и наблюдавший систему аргументации в среде менеджмента, обнаружил много общего между этой системой и построением аргументов в бытовом диалоге. В своей книге он переносит свой профессиональный опыт на множество повседневных ситуаций.

только политический дискурс, но и научный (в основном лингвистический, как наиболее близкий автору по тематике) и бытовой.

Метод, который здесь применяется, – интроспективный анализ как восприятия (субъективные переживания автора статьи в роли реципиента), так и целеполагания (субъективные переживания в роли отправителя). Иными словами, анализ текстовых отрезков производится только автором настоящей работы и не основан на каких-либо экспериментальных данных. Классификация производится на базе личного опыта в двойной роли: отправителя и получателя. Эти роли в предлагаемой здесь классификации не различаются, то есть не проводится четкой границы между интенцией и восприятием. Возможны иные классификации, где эти стороны речевого акта обязательно должны учитываться. Для верификации приводимых здесь наблюдений потребуются опросы, анкетирование и иные эксперименты со статистически достоверными результатами.

В настоящей работе автор ставит перед собой пять задач. Первая – предложение различных оснований для возможных классификаций. Вторая – составление как минимум одной классификации манипулятивных речевых средств для последующей верификации. Классификация составляется на основании только личного опыта, имеет первоначально статус гипотезы и должна быть в дальнейшем верифицирована на базе обширного материала – дополнена и/ или исправлена. Путь последующей верификации предлагаемой здесь классификации должен быть продемонстрирован хотя бы на одном примере. Отсюда проистекает третья задача данной работы: рассмотрение конкретного текста с целью обнаружения в нем каких-либо средств манипуляции мнением и настроением реципиента и сопоставление обнаруженных манипулятивных элементов с теми, которые предложены в классификации. Четвертая задача состоит в критическом разборе предлагаемой здесь классификации. Пятая заключается в том, чтобы наметить некоторые пути дальнейших исследований.

Причина такой формулировки задач объясняется тем, что в настоящее время, несмотря на большое количество работ, посвященных вербальной и невербальной манипуляции, ни одна из них не содержит в достаточной мере структурированной и подробной классификации. Это нормальное положение для начального этапа формирования того или иного направления исследований: на первых порах требуется описание того или иного участка исследуемой области и разработка неполных, но функционирующих моделей. В различных исследованиях анализируются те или иные риторические фигуры (метафоры, анафоры, сравнения, риторические вопросы и проч.) или приемы («навешивание ярлыков», дискредитация оппонента посредством оценочных лексем и многие другие). Однако целый ряд активно применяемых на практике манипулятивных элементов в работах, посвященных методам внушения, не описывается (например, использование знаков препинания, графические приемы типа подмены прописной буквы строчной и наоборот; намеренные искажения слов и многие дру-

гие)<sup>2</sup>. Некоторые модели манипулятивных элементов построены в исследованиях этого явления на основе классификаций не по единому основанию (например, [Васильев 2006; Казаков 2013]), что лишает их структурированности и затрудняет восприятие.

Таким образом, представляется, что модели, содержащиеся в тех или иных работах по политическому дискурсу, требуют значительного расширения, а также единства описания (единого основания для классификации). Поскольку анализировать соответствующее явление можно под разными углами зрения, здесь предлагается для начала рассмотреть возможные критерии для классификаций. Настоящее исследование носит характер чисто «рабочего», предварительного описания состояния дел и лишь намечает некоторые пути дальнейшего рассмотрения проблематики.

## 2. Возможные основания для классификаций манипулятивных элементов (МЭ)

МЭ можно описывать и классифицировать по следующим критериям.

- 1) Классификация по воздействию. Основанием такой классификации может служить, например, степень эмоциональности. По этому критерию можно было бы распределить МЭ минимум на три группы: а) МЭ, обращенные к разуму (рациональные); б) МЭ, обращенные к чувствам (эмоциональные); в) МЭ, обращенные одновременно и к разуму, и к чувствам (смешанные)<sup>3</sup>. Вообще отделить рациональное от эмоционального очень сложно; граница между этими сторонами восприятия весьма условна.
- 2) Классификация по сфере применения (или способу существования). Например: устная или письменная речь. Устная форма речи должна подразделяться далее на контактную и дистантную. В подобной классификации можно выделить а) чисто языковые МЭ, входящие как в устный, так и в письменный дискурс (лексика, синтаксис; возможно, графика и орфография; нормативность речи), б) неязыковые, или экстралингвистические (точнее, не относимые традиционным языкознанием к языковым), типичные только для устного контактного дискурса (личное обаяние собеседника или оратора, мимика, язык тела; интонации, не передаваемые на письме), в) МЭ, типичные только для дистантной устной формы речи (некоторые интонационные параметры,

<sup>2</sup> Исключение составляет, пожалуй, только диссертационное исследование [Катенина 2010], в котором графике уделяется немалое внимание.

<sup>3</sup> Попытка такого рода классификации предпринята в [Казаков 2013], однако сама классификация выглядит неполной и гетерогенной относительно критерия ее составления. Например, «пассивизация перформативов» соседствует с «обсуждением слухов» в одном классе «логических» средств манипуляции, а «фразеологизмы» упоминаются рядом с «градациями» и с юмором в классе «эмоциональных» средств. Здесь смешана форма и содержание. Наряду с фразеологизмами отдельной группой упомянуты пословицы и поговорки, хотя они являются подтипом фразеологизмов. Кроме того, неясно распределение по классам: например, почему «фразеологизмы» попадают в эмоциональные, а «обсуждение слухов» в логические средства воздействия.

которые не передаются на письме). Полностью исключать интонацию из письменной формы речи неверно: осмысление письменного текста в нормальных условиях сопровождается его мысленным озвучиванием; в противном случае невозможно опознать тему и ремю и интенцию автора. Однако на письме интонационные характеристики текста значительно сужены по сравнению с устной формой речи.

- 3) Классификация по форме. Скорее всего, в классификацию такого рода войдут языковые средства, используемые в качестве МЭ как в письменной, так и в устной речи. Опыт подсказывает, что эта группа будет чрезвычайно обширной, поскольку для внушения могут использоваться любые языковые средства: а) графика (например, написание каких-либо фамилий или имен со строчной буквы для выражения неодобрительного отношения или, наоборот, прописная буква для написания имен нарицательных при выражении положительного отношения); б) знаки препинания (например, кавычки для выражения несогласия, неодобрения; двоеточие для внушения мысли о том, что следующее после двоеточия содержание раскрывает или доказывает какой-либо тезис; восклицательный знак для выражения возмущения или восторга; вопросительный знак как сигнал риторических вопросов и т.д.); в) специальные лексические средства, внушающие неверие, настороженное отношение к чьим-либо словам, дистанцию (например: *так называемый* в сочетании с названиями профессий, социальных ролей или качеств, которыми объект действительно обладает, *пресловутый, именующий себя, якобы, мол, -де*); г) оценочные коннотации в значениях лексем; д) морфемы (например, диминутивные суффиксы; аффиксы, служащие для выражения негативной семантики); е) словообразование (например, создание эмоционально окрашенных окказионализмов); ж) логические пресуппозиции, для которых удобными резервуарами служат те или иные типы придаточных, приложение и некоторые иные синтаксические конструкции; пресуппозиции удобны для того, чтобы прятать в них самые фантастические содержания, не боясь того, что реципиент начнет протестовать, и многие другие. В этот же перечень войдет, вероятно, и намеренное нарушение нормы, то есть умышленное включение в речь ошибок в манипулятивных целях (например, чтобы снизить образ оппонента). Представляется, что в качестве МЭ используются все без исключения языковые элементы, поэтому не стоит продолжать здесь этот список: он грозит превратиться в бесконечно длинный, что целям настоящего раздела никак не соответствует. Классификация такого рода интересна обычно только лингвистам и не содержит прагматической или дидактической ценности, так как при использовании МЭ люди обычно не задумываются о том, какой языковой уровень – графический, лексический, синтаксический, словообразовательный или какой-либо еще – они используют с целью внушения собеседнику той или иной мысли или чувства.

Если включать в эту классификацию и устный дискурс, то необходимо добавить сюда и чисто зрительные, тактильные, слуховые эффекты

(внешний вид, выбор одежды, обаяние, мимика, жесты, пожатие руки и проч.).

- 4) Классификация по функциям МЭ. Здесь можно было бы распределить все МЭ по таким, например, группам, как: а) отвлечение внимания; б) внушение сомнения; в) внушение негативного отношения; г) внушение положительной установки; д) внушение ложной логической связи (например, причинно-следственного отношения там, где его нет); е) внушение авторитета (собственного или чужого); ж) внушение чувства вины; з) внушение сомнения в собственных силах; и) внушение сомнения в собственном умственном здоровье, и множеству иных. Представляется, что в прагматическом аспекте это классификация – наиболее приближенная к реальности: говорящий избирает (осознанно или интуитивно) тот или иной МЭ для достижения определенной цели, независимо от его языковой или неязыковой формы.
- 5) Классификация по степени осознанности. Такая классификация будет строиться на шкале между полюсами «умышленность/ интуитивность». Предполагается, что она может быть создана только на основании экспериментов, с привлечением большого круга испытуемых.
- 6) Классификация по уровню последствий. Такая классификация носит в первую очередь социальный характер и выстраивается на шкале между полюсами «МЭ без заметных последствий/ МЭ с ощутимыми последствиями». Ощутимыми они могут быть либо для реципиента, либо для говорящего, либо для обоих, либо для большого количества людей. На этой шкале могут встречаться и такие, например, классы, как «МЭ с эффектом, противоположным интенции» или «МЭ с эффектом, полностью соответствующим интенции». Классификация такого рода невозможна на базе интроспективного анализа; здесь необходимы наблюдения над большими группами людей.
- 7) Классификация по степени осознаваемости интенции говорящего реципиентом (т.е. классификация по степени отрефлексированности МЭ). Такого рода классификацию по понятным причинам также невозможно составлять на основе интроспекции.
- 8) Классификация по сферам применения: возможно, в политическом, экономическом, техническом, юридическом, медицинском, лингвистическом, литературоведческом (и т.д., включая бытовой) дискурсе степень частотности используемых МЭ и их функциональный характер различаются. Исследование широкого материала позволило бы составить своего рода «карту» по применению средств воздействия в той или иной сфере, наметить определенные корреляции.
- 9) Классификация МЭ по степени явности (эксплицитности)/ скрытости (имплицитности). В исследовании такого рода стоило бы проследить корреляцию между прямыми («в лоб») и косвенными (обходными) МЭ, с одной стороны, и их воздействием, с другой. Гипотеза, которую стоило бы доказать или опровергнуть, состоит в том, что имплицитные МЭ воздействуют на психику и поведение реципиента сильнее, чем прямые. Для этого нужны хорошо продуманные и грамотно проводимые эксперименты.

- 10) Описание МЭ по сферам употребления (жанрам): какие МЭ и в каком количестве используются в бытовых диалогах, в публицистике, в рекламе, в технической документации, в художественной литературе, мемуаристике, эссеистике, научной литературе и проч. Гипотеза: наиболее интенсивное и разнообразное применение МЭ обнаруживается в публицистике. Научный текст, вероятно, содержит менее всего МЭ, однако и он от них не свободен.
- 11) Описание МЭ по эпохам. Предполагается, что определенные ключевые слова, метафоры, сравнения, устойчивые словосочетания и т.п. характерны для одной эпохи и не типичны для другой. Уязвимость такого исследования, однако, состоит в том, что часть МЭ, использованных автором отдаленной эпохи, может сегодня уже не восприниматься в своей изначальной функции. Например, намеки, инвективы, ирония в адрес современных автору событий или людей (скажем, XVIII века) может быть понятна сегодня разве что специалисту и не восприниматься современным реципиентом вовсе. По этой причине исследование МЭ в этом ракурсе может оказаться недостоверным и/или неполным.
- 12) Описание МЭ по дискурсам, отражающим разнонаправленные интересы в рамках одной темы. Например, в политике – демократов, умеренных либералов, консерваторов и проч.; в медицине – гомеопатов и традиционных медиков; в педагогике – сторонников авторитарного и антиавторитарного воспитания.
- 13) Описание МЭ по степени их воздействия на разные социальные группы (например, группы могли бы различаться по возрасту, уровню образования, социальному опыту и по иным социальным критериям). Здесь требуется широкий охват «испытуемых» и надежные статистические данные.
- 14) Описание МЭ в зависимости от психофизиологического состояния реципиентов (например, меры их уверенности в себе или меры стресса, которому они подвергаются в повседневной жизни).
- 15) Описание МЭ в виде «ключевых слов» того или иного дискурса в зависимости от целей и тем, объединяющих авторов.
- 16) Описание МЭ в зависимости от размера аудитории и от обстановки (речевой ситуации). Можно предположить, что в беседах с глазу на глаз, в кулуарных разговорах в небольшой группе людей, в публичных выступлениях перед широким скоплением народа МЭ отчасти разные.
- 17) Описание МЭ в зависимости от характера отношений между участниками коммуникации.

Ясно, что основания для возможных классификаций данным списком далеко не исчерпываются. Каждая из классификаций может служить для тех или иных теоретических или прагматических целей. Задача настоящего раздела состояла не в представлении всеобъемлющего перечня возможностей описания МЭ, а в том, чтобы показать, что этих оснований множество и каждая из потенциальных классификаций в большей степени интересна и важна для одной дисциплины и менее интересна и важна для дру-



гой и *vice versa*. В этом смысле можно создать и еще одну классификацию, а именно классификацию классификаций: выяснить, какие именно классификации важнее или интереснее для психологии, для социологии, для лингвистики, для дидактики и проч. Можно составить и иную классификацию классификаций на основании критерия «Какие классификации какого рода методов требуют».

Теперь перейдем к выполнению основной цели данной статьи – составлению примерной классификации по одному из выбранных оснований. Возьмем тот критерий, который кажется наиболее простым.

### 3. Классификация МЭ по степени рациональности/ эмоциональности

#### 3.1. Рациональные аргументы и приемы внушения:

- 1) Ложная аналогия и/ или аналогия без *tertium comparationis* (напр., социальное явление объясняется через аналогию с биологией).
- 2) Внушение, что что-либо уже доказано: ... *это доказанный факт; ... это давно известно*. Еще сильнее этот прием проявляется, если «факт» представлен в пресуппозитивной части высказывания: *Тот факт, что атеизм разрушителен для морали, ...*
- 3) Неназывание источников какого-либо положения или ссылка на достоверность источников без их именованя: *Считается, что ...; Как известно из достоверных источников, ...* Сюда же можно отнести и заверение, что говорящий/ пишущий располагает неопровержимыми доказательствами, (секретными) документами, источниками информации, которые нельзя называть или которые трудно отыскать (на это потребуются время).
- 4) Обобщения (абстрагирование) на неясном основании: не объясняется, на каком основании производится операция абстрагирования и не доказывается, можно ли на этом основании производить операцию абстрагирования (например: *народ, нация, этнос, культура, язык*). Для сторонников гипотезы Сепира – Уорфа типично, например, смешение различных видов мышления с помощью единого термина «мышление», в то время как в психологии принято различать познавательное, аналитическое, образное и другие виды мышления, а также различать продуктивные процессы речи и восприятие речи, делить эти процессы на этапы.
- 5) Утверждение типичного, типического без приведения доказательств: *Он типичный программист; Это типично для раннего христианства*.
- 6) Апелляция к тому, что в действительности все люди одинаковы или, наоборот, что все люди принципиально разные.
- 7) Подмена доказательств. Например: проводится эксперимент по подтверждению гипотезы лингвистической относительности (ГЛО). Нужно доказать, что носители языков, в которых нет определенных цветообозначений, затрудняются и в опознании цвета. Замеряется время реакции. Эксперимент как будто подтверждает, что, если в языке нет названия цвета (например, коричневого), носитель этого языка затрудняется в его идентификации. На самом деле он затрудняется не в идентификации, а в том, как называть цвет, – раз для него нет слова. Или:

такое-то племя не имеет представления о том, где право, а где лево. Доказательство: оно не употребляет этих понятий в речи; у данного племени в языке есть только гипероним для обозначения «право» и «лево» вместе. Сторонники ГЛО не хотят замечать, что это не доказательство: в русском языке слово «месяц» обозначает небесное светило и промежуток времени, но это не значит, что русские не различают соответствующие понятия. Система аргументации, которая названа здесь «подменой доказательств», четко и кратко представлена Стивеном Пинкером: «Апачи говорят по-другому – стало быть, они и мыслят по-другому. Откуда мы знаем, что они мыслят по-другому? Да вы послушайте, как они говорят!»<sup>4</sup>.

- 8) Ложный логический вывод: *Значит, вы утверждаете то-то и то-то* (хотя оппонент этого не утверждал).
- 9) Цитата оппонента или, наоборот, единомышленника вырывается из контекста для подтверждения или опровержения собственного тезиса, в то время как в контексте ее изначального употребления та же цитата означала нечто другое. Цитаты используются также для дискредитации оппонента.
- 10) Подмена терминов и понятий. Например: вместо «не говорят» > «не видят», «не чувствуют», «не замечают». Так, разница между голубым и синим в одном языке и отсутствие двух разных слов в другом (нем. *blau*, англ. *blue*) – это доказательство не того, что цвета *обозначаются* по-разному, а того, что носители языков *видят* цвета по-разному. Такое-то племя мыслит по-другому, потому что оно использует в своём дискурсе иные пространственные параметры. Например, оно *не видит разницы* между право и лево, *потому что* в языке этого племени нет таких антонимов. Вместо понятия *субкультура* используется понятие *культура*. Вместо термина *смысл* используется термин *значение*. Вместо экономических и/или исторических причин используются понятия *нравственность, мораль* или *национальность*.
- 11) Произвольное сужение значения какого-либо термина для того, чтобы отстоять новизну и оправдать введение в дискурс иного термина, тем самым утверждая новизну собственного подхода. Например, под *понятием* предлагается понимать только рациональное содержание чего-либо, для того чтобы ввести термин *концепт*, который, в отличие от *понятия*, будет обозначать еще и набор эмоционально окрашенных, а также национально специфических ассоциаций (коннотаций). Такая суженная трактовка термина *понятие* – изобретение современной лингвоконцептологии для оправдания необходимости оперировать термином *концепт*, на котором зиждется новизна этой научной дисциплины. В переводоведении теория «скопос», появившаяся в 80-е годы прошлого века, объявляет, что термин *эквивалентность*, которым оперировало прежнее переводоведение, обозначает чисто словарные соответствия. Это сужение понятийного поля традиционного термина предпринимается, чтобы отстоять новый термин *адекватность*, под-

<sup>4</sup> Пинкер С. Язык как инстинкт. М., 2004. С. 50.

тверждающий принципиальную новизну «скопос» – в то время как многие переводоведы до появления теории «скопос» вовсе не считали эквивалентность только словарным пояснением значения слов.

- 12) Противопоставление чьего-либо мнения действительности, реальности через лексические операторы *в действительности (же), в реальности, (а) на самом (же) деле*. Например: *В действительности (же) дело обстоит прямо противоположным образом.*
- 13) Подмена логической операции. Например, причинно-следственных отношений: *Поскольку язык детерминирует культуру, то перевод – это не только языковой, но и культурный трансфер*. То, что перевод – это культурный трансфер, можно считать и не придерживаясь мнения, что язык детерминирует культуру.
- 14) Внушение, что «третьего не дано»: *Ты за кого – за «белых» или за «красных»? А на самом деле есть еще «зелёные» и «фиолетовые».*
- 15) Внушение единственности решения: *Остается только одно: ...; Другого выхода нет.*
- 16) Рассмотрение довода или мнения собеседника как чего-то неважного, мелкого: *Не будем углубляться в детали; Об этом поговорим позже.*
- 17) Подмена ожидаемого разъяснения отвлекающим манёвром типа: *Это другое; Это не о том.*
- 18) Навязывание собеседнику деталей вместо сути, переключение внимания с важного на неважное или просто с одной темы на другую: *Давай я тебе лучше расскажу, что со мной вчера было*. Сюда же входит распространенный в ораторском искусстве прием «перехода на личности», т.е. переключение внимания с темы на характеристику того, кто эту тему поднимает или имеет к ней какое-либо отношение.
- 19) Рассмотрение различных определений того или иного понятия вместо раскрытия понятия. Например, дана тема: *«Чем занимается лингвистика текста?»* Вместо ответа на заданный вопрос предлагаются рассуждения о том, что лингвистика текста занимается поиском определения объекта «текст»: *Под текстом можно понимать ...* и т.д.
- 20) Предвосхищение довода собеседника или оппонента и ответ на этот воображаемый (ожидаемый) довод. Это должно лишить партнера по коммуникации аргумента и одновременно внушить ему неуверенность в том, что у него достаточно контраргументов: *Ты, конечно, возразишь на это ..., а я тебе скажу ...; Он, конечно, будет это отрицать, но что бы он ни говорил ...*
- 21) Смешение разных понятий в одном множестве. Например, термин *языковая картина мира* в лингвокультурологическом дискурсе употребляется как синоним термина *мировидение*: категория чисто языковая смешивается с ментальной. Сюда же можно отнести составление классификаций по разным основаниям (см. [Казаков 2013]).
- 22) Причисление того нового, о чем говорит или пишет оппонент в научном дискурсе, к давно известному и даже банальному («навешивание научных ярлыков»). Например: *А-а! Так это же вы про актуальное членение предложения говорите! А я-то думал, тут что-то новое!*

- 23) Попытка убедить собеседника в том, что ему что-то кажется, что его предположения не имеют под собой оснований или что он преувеличивает: *Тебе это кажется; Не делай из мухи слона.*
- 24) Недопустимые экстраполяции и обобщения на основании статистически недостоверных данных. Например, ассоциативный словарь составляется на основании показаний ста человек; общественное мнение опрашивается для 10 тысяч, в то время как население страны 150 миллионов.
- 25) Нечто ложное не утверждается и не отрицается, а подается как само собой разумеющееся через логические пресуппозиции (например, в придаточных предложениях, приложении): *Несмотря на то, что Гегель кругом не прав, ...; Так как Волга впадает в Азовское море, ...; Эйнштейн, самоучка и неудачник, ...* Прилагательные в препозиции к существительному в роли определений также несут функцию пресуппозиций: *Ваш недопустимый тон ...; Широкая русская душа Евтушенко ...* Пресуппозиции кроются и в номинализациях: *Недопустимость вашего тона ...; Широта души Евтушенко ...*<sup>5</sup>
- 26) Отрицание, внушающее, что реципиент думал о чем-либо или о ком-либо нечто противоположное: *Нельзя сказать, чтобы Шульц был гением шахматной игры, но ...; Вы не думайте, что Гегель кругом не прав...* Только из отрицания реципиент понимает, что он считал, что Шульц был гением или что Гегель не прав. Из-за внушаемости он верит, что он действительно так думал.
- 27) Оправдание злодеяния, аморального поступка эпохой, исторической необходимостью: *Время было такое.*
- 28) Оправдание злодеяний, аморального поведения тем, что та или иная личность сделала и много хорошего (демонстрация объективности там, где объективность неуместна, так как злодеяние не может быть оправдано): *Да, конечно, Сталин злодей, но при нем построили Днепродзэс.*
- 29) Обобщения типа *все, всё, любой, всегда, никогда, еще ни разу, ни один человек* и т.п.
- 30) Неявные (исподволь) отступления от собственных теоретических посылок и определений. Например: *Стереотип – это грубое обобщение. От стереотипов надо избавляться. Знание культуры других народов помогает от них избавиться.* После этого автор незаметно для себя сам начинает оперировать стереотипами как истинами и аксиомами (*американцы поверхностны; немцы любят порядок; русские умеют дружить; англичане холодны и рациональны* и проч.).
- 31) Ложь под видом рационального сомнения; искажение исторических фактов: *Теория Дарвина не доказана, это не теория, а гипотеза; Как известно, христианство – колыбель морали.*
- 32) Недопустимое выделение одного свойства объекта рассмотрения из множества; незамечание его многогранности, противоречивости (дог-

---

<sup>5</sup> Вообще, требовалось бы создать полный список синтаксических конструкций, которые являются «нишами» для пресуппозиций.

матизм вместо диалектического подхода). Обычно этот способ воздействия на реципиента называют «односторонностью», «тенденциозностью».

- 33) Целенаправленный подбор доказательств собственного тезиса при полном невнимании к фактам, ему противоречащим. Например, сторонниками ГЛО не проверяется, как два носителя одного и того же языка обозначают тот или иной цвет, для которого в языке есть обозначение. Два человека часто характеризуют один и тот же предмет разными словами: для одного он коричневый, а для другого зеленоватый или даже серый. При этом оба человека здоровы и не являются дальтониками. При просьбе обозначить цвет они затрудняются, медлят с ответом, проявляют нерешительность. Такого рода простейшие эксперименты опровергают ГЛО, но сторонники ГЛО их и не проводят. Так же целенаправленно подбираются лексические или грамматические примеры, подтверждающие ГЛО, и игнорируются те, которые ее не подтверждают. Рассматривается различие между лексическими коннотациями в тех или иных сравниваемых языках и замалчивается общность восприятия видеоряда, картинок, пантомимы носителями разных языков, сходство их реакций.
- 34) Неназывание каких-либо тем и проблем, имеющих в обществе («фигура умолчания»). Например, в советском обществе классового равенства не было: номенклатура жила в материальном отношении во много раз лучше, чем рабочие или интеллигенция. Но темы закрытых спецраспределителей, зарплаты для высокопоставленных чиновников, дач, домов отдыха, специально организуемой охоты и проч. в советском обществе в прессе, в кино, в литературе соцреализма не поднимались, и все авторы текстов социальное равенство советского общества принимали за аксиому.
- 35) Демонстрация невежества (незнание законов, наук, литературы, искусства, истории) в расчете на то, что и аудитория не знает того же. Сюда же можно отнести апелляцию к сказкам, подаваемым под видом исторических фактов (например, история про Ивана Сусанина).
- 36) Внеисторизм: производятся обобщения вне исторической шкалы – так, как будто нечто бывает вечным, неизменным и неизбывным, имманентно чему-л. присущим.
- 37) Привлечение внимания к алогичности, неграмотности, признакам невежества автора или иным странностям с помощью символа «(sic!)» после соответствующего пассажа в письменном дискурсе.
- 38) Приписывание автору намерений, которых у него не было, и требование выполнять эти намерения. Например: *А что же вы предлагаете?* (Хотя оппонент и не собирался ничего предлагать; это не входило в его намерения). *А где же ваш собственный вариант модели?* (Несмотря на то, что обещания предложить собственный вариант модели не поступало). *А где же примеры?* (Хотя собеседник не обещал приводить примеры). Сюда же можно отнести упреки типа: *Что же ты мне ничего не рассказывал?* (Как если бы собеседник обязан был рассказать).

- 39) Один и тот же аргумент (положение, постулат) выдается за несколько разных. Реципиент подвергается внушению, например, уже через перечисление: (1), (2), (3). Он видит: это пункт (3). Но при этом он не думает, что пункт (2) содержал то же самое положение, изложенное другими словами.
- 40) Апелляция к внешним, не зависящим от воли говорящего обстоятельствам, силам природы, стихии, законам физики, общественному мнению, воле начальства, собственной незначительности: *Это от меня не зависит; Ты же понимаешь, что есть силы, которые ...; Я-то за, а вот Валерий Матвеевич ...; Начальство требует ...; Что скажут наверху; Что подумают соседи* и проч. Сюда же можно отнести подведение итогов фаталистического характера: *Что делать, такова жизнь; Все под богом ходим; От нас ничего не зависит.*
- 41) Апелляция к «единственно правильной идеологии»: например, единственно верное учение Маркса – Энгельса – Ленина (– Сталина) (последняя часть отпала после 1956 г.), или к Библии (Корану, Талмуду) как к истине в последней инстанции.
- 42) Убеждение, что искусство, литературу можно или даже нужно регламентировать, идеологизировать, «направлять».
- 43) Апелляция к давнему прошлому, к традиционности: *так было всегда, с незапамятных времен, издревле, исконный* и проч.
- 44) Заверение, что что-либо такое маленькое, что невооруженным глазом и даже никаким прибором не увидеть (см. притчу Б.Рассела о чайнике<sup>6</sup>).
- 45) Подавление реципиента обилием специальных терминов, сложным синтаксисом и другими наукообразными средствами (например, для внушения уважения или из желания отвлечь от сути рассматриваемого вопроса). Сюда же входит рассмотрение объекта с самых разных сторон, нагромождение антитез, так что реципиент запутывается и в итоге не знает, о чем же, собственно, речь и какова позиция автора.
- 46) Подавление или убеждение реципиента цифрами, графиками, диаграммами (количественными данными), которые тот не может или заведомо поленился проверить. Даже при называемых источниках (например: *По опросам Левада-центра, ...*) убедиться в достоверности данных довольно сложно, и мало кто это делает.
- 47) Помещение наиболее важных аргументов или оценок в перечислении тех или иных свойств, объектов, доводов в самый конец (последнее лучше запоминается). Сюда же можно отнести метод внушения, именуемый в народе формулой: «последнее слово должно остаться за мной».
- 48) Представление хорошо продуманной или давно известной идеи как некоего внезапного «озарения»: *Да, кстати, пока ты говорил, мне вот что пришло в голову ...* Это порождает впечатление от высказанного как от чего-то свежего, необычного, оригинального.
- 49) Внушение наличия проблемы одной ее постановкой. Например, книга А.И.Солженицына «Двести лет вместе» одним своим названием вну-

<sup>6</sup> См.: <http://ru.wikipedia.org>. Чайник Рассела (16.11.2013).

шает, что евреев нужно рассматривать как отдельную *этническую* группу, хотя для начала следовало определить содержание понятия «этнический», являющегося далеко не однозначным. Люди, создававшие русскую культуру, оказываются в рамках этой культуры противопоставлены как две разных группы. Уже одна лишь постановка вопроса под таким углом зрения является проявлением (и одновременно внушением) антисемитизма.

### 3.2. Эмоциональные средства внушения:

- 1) В устной речи – мимика (в том числе слёзы, смех), жестикация, язык тела, интонация (в том числе шёпот, крик). Мощным средством внушения является молчание, и оно истолковывается обычно в эмоциональном ключе (например, обиженное, подавленное, негодующее, сочувственное молчание). В письменной неофициальной речи (электронных письмах, смс-сообщениях, репликах в «чатах», в блогах) сравнительно недавно появилась привычка ставить «смайлики» и аналогичные значки для поднятия настроения адресата или для обозначения своего отношения к чему-либо как смешному, забавному, необидному.
- 2) В письменных неофициальных текстах последних лет наблюдается тенденция к намеренному коверканью речи, нарушению языковых норм. Это делается как для того, чтобы развлечь адресатов, так и для сокрытия собственной безграмотности. Одновременно это и демонстрация пренебрежения к нормам как таковым, сигнал своеобразного свободомыслия, нарушения общепринятых рамок и конвенций. Намеренное коверканье слов служит также для снижения пафоса, изменения привычных коннотаций. Для достижения аналогичных целей служат и намеренные паузы хезитации (в том числе и на письме): *Этот ... ну как его ... ну писатель ... Солженицын.*
- 3) Поиск общих знакомых при первом контакте или в условиях поверхностного знакомства. При обнаружении общих знакомых возникает (обычно обоюдная) иллюзия сближения контактирующих.
- 4) Попытка убедить реципиента бесшабашностью, свободолобием, романтикой и проч. положительно оцениваемыми в обществе эмоционально-мировоззренческими состояниями: *Эх, была не была! Где наша не пропадала! Кто влюблён, тот и прав!*
- 5) Для письменных текстов в качестве МЭ можно рассматривать посвящения, факт преподнесения текста в дар юбиляру. Тем самым одариваемый или тот, кому текст посвящается, отчасти лишается морального права на критику.
- 6) Апелляция к чувству стыда, к совести: *Неужели тебе не стыдно...; Ну как не совестно...*
- 7) Апелляция к совести через аргументацию «заслуги перед родиной», обществом, семьёй, наукой, церковью, искусством и проч.: *Пётр Семёнович – герой труда! Илья Викторович – заслуженный ученый!*
- 8) Использование идиоматики (особенно фразеосхем и фразовых междометий) оценочного значения для сигнализации собственного отно-

шения к чему-либо: *Уж он покажет, как ...; Видáli мы таких ...; Уж что, что, а ... он умеет; Спаси нас бог от таких ...; Вот это да, вот это я понимаю!*

- 9) Апелляция к жалости, сочувствию через аргументацию («плохое» здоровье», «перенесенные лишения», «страдания», «изоляция», «одиночество» и т.п.: *Марья Ивановна всю войну прошла, она инвалид второй группы!; У меня после вчерашней дискуссии голова раскалывается, я всю ночь не спал!; Опять они мне ничего не рассказывают!; Я всегда в стороне от происходящего!*
- 10) Внушение кому-либо отрицательного отношения к чему-либо или кому-либо через косвенное проявление снобизма, тонкости чувств, образованности: *Пфи! Это же неэстетично!; Неужели тебе нравится такое искусство?; Что ты в нем нашел?*
- 11) Призыв к защите чувств социальных меньшинств или групп, выдаваемых за социальные меньшинства. Например: попытка ввести (иногда увенчивающаяся успехом) новые законы для защиты чувств верующих, патриотов, матерей и проч. (Этот прием именуется «спекуляция на чувствах»).
- 12) Использование знаков препинания, связанных с выражением эмоционального отношения. Таковыми являются кавычки, многоточие перед каким-либо словом, восклицательный знак в скобках. Например: *Философская «концепция» Гегеля; «Философская» концепция Гегеля; Гегель и его ... концепция; Философия (!) Гегеля.*
- 13) Использование междометий: *Философия (ха!) Гегеля.*
- 14) Эмоциональные «всплески», близкие по семантике к междометиям: *Бедняжка!; Какой негодяй!; Подумать только!* (внушение через эмоциональную «солидарность», сопереживание, эмпатию реципиента).
- 15) Использование оценочной лексики: прилагательных или наречий (*постыдный, недопустимый, возмутительный, изысканный, гениальный, благородно, справедливо, подло, цинично*); существительных (*писака* вместо *писатель*; *писанина* вместо *сочинение*); глаголов (*пресмыкаться, лебезить, прекраснотушиничать, препираться* вместо *дискутировать*); к этому же пункту относится бранная (*подлец*) или ласкательная (*лапочка*) лексика, использование эмоционально насыщенной идиоматики, трактуемой в оценочном ключе (*ломать руки, марать руки, воротить нос, белая манишка, белый и пушистый*).
- 16) Морфология, словообразование для создания окказионализмов оценочного характера: *нанопикохренотень* (Ю.Латынина); использование аффиксов для создания слов эмоционально-оценочного характера: *теорийка*; использование слов с приставочной функцией: *псевдо-, горе-, полу-* (*горе-философ, полупорядочный*).
- 17) Использование лексических оборотов и слов в функции косвенного выражения пейоративного отношения, неверия, дистанции: *так называемый, пресловутый, именующий себя, желающий казаться, почти, без пяти минут, якобы, -де, мол, будто бы, этот* и др. Словосочетания *так называемый, именующий себя* и некоторые другие, подобные им по семантике, обретают пейоративную окраску только в сочетании



- со словами, обозначающими реальные свойства соответствующего объекта. Например: *Гегель, этот так называемый философ, ...*
- 18) Средства выражения панибратства: обращения к неродственникам *папаша, мамаша, братец*; указания на близость: *С Пушкиным на дружеской ноге*; употребление имени и отчества вместо фамилий: *Анна Андреевна, бывало ...*; «обрусение» нерусских имен собственных: *Франц Германович Кафка*. В устном дискурсе панибратство может выражаться через язык тела (похлопывание по плечу и проч.).
  - 19) Внушение дружеских чувств, доверия и мысли о взаимопонимании, единомыслии формулами типа: *Я тебе не враг; Слушай, мы же с тобой друзья; Ты же понимаешь, что я с тобой заодно; Я на твоей стороне; Я могу тебя понять; Ты, конечно, прав* и проч.
  - 20) Внушение собеседнику мысли о его исключительности, непохожести на других: *Ну, ты-то, конечно, исключение; Вы совсем другое дело; Вы существо уникальное*.
  - 21) Выбор книжной, редкой лексики, специальной терминологии или сложных синтаксических конструкций, цитирование стихов или прозы, чтобы поразить воображение собеседника, у которого заведомо худшее образование.
  - 22) Апелляция к собственному умению: *Фи! Разве это искусство! Это же мазня! Я тоже так могу!*
  - 23) Апелляция к собственной высокой морали: *Я бы так никогда не поступил!*
  - 24) Внушение собственной уникальности: *А я другое дело*.
  - 25) Принизание собственных достоинств и умений (это называют «напрашивать на комплимент»): *Я, видно, совсем из ума выжил*.
  - 26) Выставления себя в жалком свете – как человека, замученного жизнью, забывчивого, непонятого, недооцененного, неудачника и т.п. (в обиходе это называется «бить на жалость»).
  - 27) Предвосхищение критики, выбивающее у оппонента «карты из рук»: *Я заранее знаю, что ты скажешь...; Конечно, вам не понравится, что я тут написал*.
  - 28) Внушение собеседнику, что содержание текста для него обидно, неприятно, при помощи превентивных извинений: *Вы, пожалуйста, не обижайтесь, но ...; Я надеюсь, ты на меня не рассердишься, если я скажу ...*
  - 29) Толкование того, что собеседник (или третье лицо), по-видимому, хотел сказать, но не сказал. Часто это делается для моральной поддержки: *Вы, наверное, хотели сказать, что ...; Пётр Иванович, видимо, имел в виду ...* Однако тот же прием используется и для унижения или в порядке косвенного упрека: *Ты, дорогой, вероятно, хотел поздравить меня с днем рождения, но замешкался*.
  - 30) Внушение собеседнику неуверенности в его правоте: *А ты уверен, что не ошибаешься?*
  - 31) Выставление оппонента в смешном, нелепом свете, косвенная или прямая демонстрация его надоедливости, занудства; изображение его безграмотным, косноязычным, неумным, не умеющим логически рас-

суждать и проч.: *Опять этот Вася с его вечным занудством; Опять эта сплетница Ольга явилась; Степан Ильич, как известно, университетов не кончали и грамоте не учились.*

- 32) Создание комического эффекта путем использования форм множественного числа вместо единственного в третьем лице (см. пример про Степана Ильича в предыдущем пункте) или в первом лице, как если бы говорящий высказывался от лица того человека, которого он пытается представить в смешном свете: *Мы, конечно, особы тонкие, не от мира сего, нам такие выражения не нравятся.*
- 33) Превращение имен собственных в имена нарицательные *ad hoc*, использование имен собственных в окказиональных композитах для выражения оценки, создания комического эффекта: *Наши салтыковыщедрины; Obatacare.*
- 34) Выставление темы беседы или дискуссии как ненужной, лишней, неприличной, неподобающей, неуместной и проч.: *Ну как можно говорить об этом здесь и сейчас!; В присутствии женщин об этом говорить неприлично.*
- 35) Намеренные оговорки для создания эмоционального эффекта, связанного чаще всего с отрицательной оценкой: *Государственная дура. Простите, дума (В.Познер).*
- 36) Внушение собеседнику уверенности в правоте говорящего с помощью лексем *конечно, наверняка, вне всякого сомнения* и др.: *Ты, конечно, согласен, что ...*
- 37) Внушение собеседнику мысли о пророческом таланте говорящего: *Вот видишь, я говорил, что этим всё кончится; Я так и знал; Я это предвидел.*
- 38) Разыгрывание «гендерной» карты: все мужчины/ все женщины такие-то.
- 39) Отыскание в прошлом оппонента «темных» пятен, эпизодов, которые могут его дискредитировать: *Ещё в детстве имярек любил мучить животных.*
- 40) Деление мира на «наших» и «тех»: *Наши выиграли матч; Те (чужаки, гости, пришельцы) матч проиграли.*
- 41) Выражение презрительного или неодобрительного отношения к группе людей с помощью намеренного неназывания членов этой группы: *Сидоров и К°; Сидоров и иже с ним; Сидоров и такие, как он; Сидоров и ему подобные.* Сюда же можно отнести образование множественного числа для обозначения группы людей, подобных конкретному индивидууму: *(эти) Сидоровы; всякие (там) Сидоровы* (вариант – написание с маленькой буквы: *разные сидоровы*).

### **3.3. Приемы внешне рациональные, но на деле эмоциональные, или пограничные случаи, когда неясно, к какой из первых двух категорий они относятся:**

- 1) Модальные слова и фразы (внешняя, или субъективная модальность) для внушения уверенности, сомнения или эмоций (радость, огорчение и проч.): *Наши, разумеется/ конечно/ само собой, выиграли; Увы, все*

*вышло по-другому; Ты наверняка об этом уже слышал.* Модальные слова могут быть обращены как к «рацио», так и к чувствам.

- 2) Взывание к разуму собеседника: *Ну сам посуди; Ты это скоро и сам поймешь; Ну ты же умный человек!* Это внешне рациональное внушение имеет большую эмоциональную силу.
- 3) Апелляция к множеству единомышленников – например, по критерию «профессия», «возраст»: *Зоологам хорошо известно, что ...; Пожилые не любят, когда ...*
- 4) Апелляция к большинству или ко «всем»: *Большинством ученых признаётся, что ...; Но все же так делают!* – или, наоборот, к меньшинству: *Кучка/ горстка/ небольшая группка атеистов ...*
- 5) Апелляция к авторитетам (*По Гумбольдту, ...; Хомский считает ...; Согласно Гегелю ...*). Авторитет непререкаем и является синонимом истинности. Критиковать авторитет – кощунство.
- 6) Ближе к приему «апелляция к авторитетам» стоит прием «апелляция к истории». Например: *История нас учит ...; Еще древние говорили ...*
- 7) Апелляция к стереотипам (клишированным мнениям): *В России самый вкусный шоколад.* Суггестивный эффект усиливается, если использовать этот прием через ссылку на общее мнение: *Известно, что в России самый вкусный шоколад.* Еще эффективнее ссылка на «весь мир» (*Во всем мире известно, что ...*). Суггестивное воздействие можно усилить также и «эмоциональным всплеском» (как бы сиюминутностью озарения): *Нет, а все-таки самый вкусный шоколад – в России!* или использованием пресуппозиций: *Так как такой вкусный шоколад производят только в России, ...* В этот же пункт входит апелляция к приметам, суевериям (*Не случайно вчера зеркало разбилось*), религиозным догматам (*Христос терпел и нам велел*), идеологическим догматам: *Ведь бытие определяет сознание.* Сюда же можно отнести использование «общих мест», банальностей, типа: *Женитьба – шаг серьезный; Лес рубят – щепки летят; В тихом омуте черти водятся; Нет дыма без огня.*
- 8) Использование анекдотов, крылатых выражений, цитат, афоризмов и пословиц «по аналогии», ссылки на «великих»: *Вспомним старый анекдот ...; Это напоминает анекдот ...; Как говаривал Лев Николаевич Толстой, ...; Еще у Платона сказано: ...*
- 9) Подведение критики со стороны оппонента под популярные политические ярлыки (спекуляция на гуманитарных, общечеловеческих, демократических, моральных ценностях). Например, критика Израиля «припечатывается» как антисемитизм; критика поведения или произведения афроамериканца объявляется проявлением расизма; критика положения в стране именуется антипатриотизмом и т.п.
- 10) Попытка убедить реципиента собственной объективностью, взвешенностью суждений, справедливостью, пронизательностью, умением прозревать суть. Например: *Справедливости ради нужно заметить ...; Объективно говоря ...; Такое поведения/ такая точка зрения вполне объяснима ...; Оно и понятно ...*

- 11) Шантаж или запугивание: *Если ты не ..., то ...* или *Если вы будете ..., то ...*; *Может быть, вам напомнить про судьбу Сидорова? Забыли уже, что с ним случилось?*
- 12) Метод обращения против оппонента его же «оружия» (доводов, оценочных, «ярлыков», свойств). Например, националист называет оппонента националистом, мракобес именуется своего противника мракобесом, забывчивый человек подозревает в забывчивости своего визави и т.д. (в народе такой прием называют «с больной головы на здоровую»).
- 13) Обвинение оппонента в бездеятельности, пассивности и призыв перейти от слов к делу: *Что же сидеть, сложа ручки? Вот и занялись бы делом; Вот бы и доказали это на деле; Вот и показал бы пример.*
- 14) Так называемый «популизм»: целенаправленный выбор тем, заведомо важных и интересных аудитории, или обещаний, которые хочет слышать аудитория (последнее типично, например, для предвыборной кампании). Сюда же входит выбор языковых и неязыковых средств коммуникации, которые заведомо понравятся большинству: например, широкая улыбка, сниженная или просто разговорная лексика в официальном дискурсе, включение в речь прибауток и проч.
- 15) Вовлечение реципиента в «свой круг» (в самом общем виде) и внушение тому уверенности, что он единомышленник, явным (эксплицитным) образом: *Мы-то с вами знаем, что ...*; *Мы с вами люди другого сорта; Читатель, несомненно, согласится, что ...*
- 16) (Близко к предыдущему пункту). Внушение реципиенту мысли о своей и его принадлежности к кругу «избранных» с помощью специальных неявных (имплицитных) лексических сигналов. Сигналами общности субкультуры могут быть цитаты из определенных произведений (например, из братьев Стругацких или «Золотого тельца»), определенные формы топонимов (например, *Гостинка* вместо *Гостинный двор*). Сигнализация сопричастности миру искусства производится путем использования специальных форм имен собственных (*Четвертая Малера* вместо *Четвертая симфония Малера*; *Анна Андреевна* вместо *Ахматова*). Сигналом цеховой общности служит профессиональный жаргон (например, *балетные* вместо *танцоры балета*).
- 17) (Близко к предыдущим двум пунктам). Так называемая миноризация аудитории: говорящий или пишущий с помощью специальных шифров, кодов, «тайного» языка исключает часть аудитории из сферы реципиентов. Он говорит или пишет только для «посвященных» (в народе такой тайный код для сопричастных одному делу, цеху, кружку и иной миниобщности принято называть «птичий язык»). Этот прием можно использовать как для эмоционального, так и для рационального воздействия (см.: [Найдич 1995: 91-97]).
- 18) Апелляция к опыту или возрасту: *Поверьте моему опыту ...*; *Я в твои годы ...*; *Марья Ивановна знает, что говорит, она опытный педагог.*
- 19) Риторические фигуры в традиционной терминологии, известные и описанные еще в античности. Они могут использоваться как в рациональном, так и в эмоциональном ключе. Например: повторы (в том числе плеоназмы и тавтология), чтобы «лучше запомнили»; нежиз-

данное обрывание речи для того, чтобы произвести особый эффект; эвфемизмы (*окончательное решение еврейского вопроса, безродный космополит, перегибы на местах, нецелевые расходы*), дисфемизмы (*дерьмократы, либерасты, коммуняки*), сравнения (*Роднина выступила, как совесть нации, ...*) или приложения (*Роднина, эта хрупкая маленькая женщина, мужественно борется ...*), метафоры (например, метафорика болезни или здоровья, богатства и бедности в дискурсе пуризма: *языковые заимствования губят язык; язык должен развиваться, как здоровый организм; от заимствований он беднеет* и т.д.<sup>7</sup>), гиперболы (преувеличения чисто количественные: *Я вам уже восемьдесят раз говорил, чтобы Вы ...* или через метафоры: *тьма, туча, куча, море* и проч.); литоты (*Даже такую малость ты не можешь сделать*); анафора (одинаковый зачин нескольких предложений или нескольких абзацев); риторические вопросы (они вовлекают реципиента в атмосферу совместных рассуждений) и др. Помимо риторических вопросов, используются также так называемые суггестивные вопросы или близкие к ним по функции повествовательные предложения. Они включают такие обороты, как *не правда ли, не так ли, правда (же); Вы согласны, что ...; Вы, конечно, согласитесь, что ...; Не кажется ли тебе, что ...* Сильной риторической фигурой для внушения является ирония и/ или сарказм, поэтому эти приемы чрезвычайно часто используются в публицистике. Эффект иронии или сарказма достигается не только чисто языковыми средствами: в публицистике широко используются карикатуры, которые представляют мощный способ внушения. Исключительно распространен паралейпсис (своеобразный парадокс: говорящий сообщает, что не имеет смысла говорить о том-то и том-то): *Надо ли говорить, что ...; Стоит ли упоминать, что ...; Нет нужды повторять, что ...; ... не говоря уже о ...* Одна риторическая фигура может сочетаться с другой. Например, Аверченко в «Автобиографии» применяет паралейпсис как средство достижения иронии через гиперболу: *Из скромности я остерегусь указать на тот факт, что в день моего рождения звонили в колокола и было всеобщее народное ликование*<sup>8</sup>.

- 20) Рассуждение от чьего-то имени: от имени народа (без определения, что такое народ), этноса (например: *американский этнос*), российских детей-сирот (им надо то-то и то-то – как если бы говорящий произвел до этого опрос детей-сирот), либералов, гомосексуалистов и проч.: *Народ хочет...; Детям требуется ...; Учителя стремятся к ...*
- 21) Апелляция к «народности», «простоте», «сермяжности»; обвинение собеседника в «отрыве от народа», забвении «почвы», призывы быть «ближе к народу» и проч.

<sup>7</sup> Эта система внушения подробно рассматривается в книге [Stukenbrock 2005].

<sup>8</sup> Более подробно о риторических фигурах, известных еще в античности, см.: [Хазагеров 2011], а также лекции «Риторические фигуры» М.Гутенгога в интернете, <http://figur.ir2.ru/retor1-4.htm> (28.11.2013) и «Словарь фигур речи», составленный по материалам, найденным в сети, <http://figur.ir2.ru/figur.htm> (28.11.2013).

- 22) Апелляция к естественности, природности какого-либо явления: *Ксенофобия – естественное человеческое чувство/ естественная потребность отделить своё от чужого.*
- 23) Внушение, что автор говорит чистую правду: *Скажу, как на духу...; Скажу без обиняков; Я привык резать правду-матку в глаза; Ты же знаешь, я человек прямой* и проч.
- 24) Внушение реципиенту своей имманентной правоты путем апелляции к своему характеру: *Уж такой я человек; Уж так я устроен; Я никогда в людях не ошибаюсь; У меня глаз – алмаз* и проч.
- 25) Внушение чего-либо, прямо противоположного тому, что говорится дальше: *Я, конечно, советов тебе давать не хочу, но все-таки не стоило бы ...; Ты не подумай, что я вмешиваюсь, но ...*
- 26) Интонационные «нажимы» на важные с точки зрения говорящего отрезки текста. В устной речи – применение таких интонационных параметров, как мелодика, ударения, паузы, изменение тембра на главном, важном (или перед и после важного – в случае пауз). В письменной речи такие интонационные «нажимы» могут обозначаться курсивом, разрядкой, полужирным шрифтом или прописными буквами там, где в норме строчные. Для изменения мелодики и обозначения пауз на письме нередко используется многоточие.
- 27) Подмена жанра для сокрытия истинного назначения текста. Например, жанр научной статьи (скажем, лингвистического исследования метафоры) скрывает пропаганду политических взглядов (см.: [Васильев 2013]). В сталинскую эпоху множество докладных записок, писем в вышестоящие партийные инстанции, протоколов, критических статей в действительности были доносами.

#### 4. Оценка предложенной классификации

От описаний МЭ в рамках изложенного подхода, возможно, остается впечатление зловещей мрачности: все вокруг пытаются доказать нечто превратное, лгут, подменяют доказательства и понятия, отвлекают, унижают, клеветают и проч. В действительности это не так: оценочность может быть и положительная: адресата могут хвалить, поощрять, поддерживать, щадить, жалеть и проявлять прочие благородные или благожелательные чувства. Просто наше восприятие устроено таким образом, что положительное кажется нормой и не замечается, а отрицательное приобретает размеры, которых оно в тексте вовсе не имеет.

Любые представители человечества, какими бы достойными и порядочными людьми они ни были и сколь бы возвышенными были их устремления, пользуются в речи большим количеством из приведенных МЭ в разных ситуациях и в зависимости от того, с кем они общаются, каково их отношение к собеседнику или оппоненту, к теме, а также в зависимости от жанра создаваемого текста, его устного или письменного модуса, от психофизиологического состояния субъекта речи, от его целей, от времени, которым он располагает, и от многих других факторов. Не случайно даже «тон» (тембр, мелодика, ударения, паузы) в разговорах одного человека с разными собеседниками разный.

Число МЭ, рассмотренных в настоящей статье, приближается к 120. Это очень много. Но уже сейчас очевидно, что их значительно больше. Однако некоторые из приведенных категорий внутри одного класса допустимо было бы объединить в одну (укрупнить). В то же время классификация, предложенная в данном исследовании, довольно обобщенная: в ней, например, не различаются формальные и содержательные параметры, а также не учитываются полюса общения «цель – воздействие». Кроме того, в процессе описания становится все очевиднее, что отделить рациональное от эмоционального чрезвычайно сложно, так что группа пограничных и «неясных» случаев оказывается весьма обширна. Возможно, третья группа в данном списке должна была бы распадаться на две подгруппы: смешанные случаи (рациональное и эмоциональное воздействие в одном приеме) и неясные случаи (метод можно использовать как для рационального, так и для эмоционального воздействия в зависимости от конкретной реализации).

В ходе описания МЭ становится также заметно, что чисто лингвистические наблюдения сливаются с политическими, с функциональными (целеполагание) и/ или с тематическими (о чем речь). Вполне возможно, что такое смешение неизбежно и в иных классификациях, но это требуется проверить.

Класс традиционных риторических фигур явно выпадает из прочей группировки, так как риторические фигуры в устоявшемся смысле слова (гиперболы, литоты, сравнения и проч.) могут использоваться как для эмоционального, так и для рационального внушения. Кроме того, все сто с лишним МЭ, перечисленные в данной классификации, можно обозначить как риторические фигуры. А те приемы, которые принято именовать риторическими фигурами в «школьной» риторике, можно, наоборот, распределить по иным категориям. В нашем случае их перечисление в одном пункте – не более чем дань традиции.

Читать подобную классификацию довольно сложно: читатель устает от большого количества различных категорий; в какой-то момент, читая, он, скорее всего, забывает, какие он уже узнал, а какие нет.

Таким образом, предпринятая здесь попытка анализа МЭ весьма и весьма далека от совершенства. Основное ее достоинство, пожалуй, в том, что это первая столь обширная классификация МЭ вообще. Но ее недостатки показывают, что следовало бы выбрать для дальнейших исследований и описаний МЭ иные критерии.

Исследование МЭ требует продолжения. Наиболее перспективным подходом к исследованию МЭ, как уже было сказано, представляется чисто функциональный, составленный в зависимости от цели (из перспективы отправителя) или эффекта (из перспективы получателя) применения МЭ. Кроме того, ясно, что для создания удовлетворительной классификации одного лишь метода интроспекции недостаточно.

Тем не менее перейдем теперь к выполнению третьей задачи данной работы – к анализу текста и верификации предложенной классификации.

## 5. Разбор текста в аспекте используемых в нем МЭ

В качестве примера служит политический комментарий Семена Новопрудского в интернет-издании «Газета.ру»<sup>9</sup>. Для простоты пояснения к каждому замеченному МЭ даются непосредственно в тексте в скобках курсивом. Сам автор курсив не использует, так что вставки-пояснения с текстом сливаться не должны.

### ЭФФЕКТ МИ-МИ

На всю Россию есть два полезных депутата – Виталий Милонов и Елена Мизулина (*ограничение количества депутатов по критерию пользы двумя на всю Россию заставляет сразу заподозрить подвох и сделать вывод о том, что автор прибегает к риторическому приёму «ирония»*). Они детонаторы реальных всероссийских и международных дискуссий по общественно важным проблемам нашей жизни. Они катализаторы (*повтор двух метафор из области физики и химии, «детонаторы» и «катализаторы», подтверждает сделанное выше предположение об ироничности текста*) восстания сна разума против буйства плоти (*продолжается нагромождение метафор плюс используются крылатые выражения; их обилие в одном предложении, призванное к порождению образности, окончательно проясняет позицию автора как критическую по отношению к двум упомянутым здесь людям*). Они создают «эффект Ми-Ми» – по первым слогам своих фамилий (*обобщение двух персонажей под одной «шапкой» некоего производимого ими эффекта усиливает комизм; он нарастает из-за фонетики: повтор слогов ми-ми напоминает «мычание» младенца и одновременно ассоциируется с глухонемым Герасимом и названием знаменитого рассказа И.С.Тургенева «Му-Му»; «родственное» этому окказионализму слово-неологизм «мимими» означает на жаргоне нечто восхитительное, вызывающее умиление*).

Эффект этот таков: усилиями неугомонных (*слово из советского газетного дискурса*) народных избранников (*слово из советского газетного дискурса*) мы теперь знаем о наличии в России геев и отсутствии у них прав; о суррогатном материнстве как разновидности ядерного оружия; об эмбрионах, преступно лишенных гражданских прав чередой «кровавых режимов» (*автор всего лишь излагает содержание речей Мизулиной и Милонова и одновременно трактует это содержание с позиций демократов и либералов – «отсутствие прав»*).

Благодаря всего двум неравнодушным, по-хорошему сумасшедшим (*ассоциации с советским газетным дискурсом: привычными в советское время похвалами «правильных» советских граждан*) депутатам, один из которых даже не всероссийский, а только питерский городской, у нас формируется вполне европейская общественная повестка.

В Госдуме идет выездное заседание «открытого правительства» на одну из важнейших (это во время остановившегося экономического роста в стране) тем (*замечание в скобках говорит о том, что есть темы значительно более важные, чем то, что обсуждается «открытым правитель-*

<sup>9</sup> См.: <http://www.gazeta.ru/comments/column/novoprudsky/5753329.shtml> (20.11.2013).



ством»): «Обсуждение проблем, связанных с выплатой алиментов». Прямо нет других проблем в стране (*Еще раз та же мысль; ирония оцущается благодаря использованию фразеологизма «Прямо нет других проблем»*). Слово берет глава профильного комитета Госдумы по вопросам семьи, женщин и детей Елена Мизулина. Она предлагает лишать злостных неплательщиков алиментов... водительских прав на основании решения судебного пристава (*многозначие перед словом «водительских» свидетельствует об отношении автора к идее Мизулиной как к чему-то абсурдному, неуместному, неожиданному в контексте обсуждаемого вопроса и о предложении читателю разделить это отношение*). «Да, это прецедент, но опыт показывает, что временное изъятие водительских прав будет работать», – говорит Мизулина. Причем это не просто слова: соответствующий закон уже готов и находится на рассмотрении в думском комитете по вопросам семьи, женщин и детей.

Конечно, по сравнению с тем, как Мизулина объясняла необходимость запрета суррогатного материнства (с чем не согласился даже лучший друг российских сирот детский омбудсмен Павел Астахов) (*намек на советский политический дискурс: Сталина называли в прессе и официальных речах лучшим другом советских детей, советских ученых, советских писателей и т.п. – в то время как он был их палачом*), изымать водительские удостоверения, эти единственные права человека в России (*внушение через пресуппозицию и одновременно игра слов: у человека в России нет никаких прав, кроме водительских*), у должников по алиментам – совершенно вегетарианская инициатива (*метафора «вегетарианская» означает здесь ‘невинная, пустяковая’*).

«Может быть, человечество поймет, что, как и ядерное оружие запрещается, чтобы не погибла планета Земля, так и (нужно) запретить технологии, которые уничтожают естественную среду, естественные способы рождения детей, естественные способы воспроизводства человека», – заявила Мизулина на исторической конференции в Манеже, посвященной 400-летию дома Романовых. По ее мнению, суррогатное материнство – «это явление, которое грозит вымиранием не только России, но и человечеству в целом».

Хотя человечество неостановимо растет, а вовсе не вымирает (*возражение Мизулиной, разоблачающее ложность ее послышки*). Да так, что скоро уже не в состоянии будет себя прокормить, из-за чего вновь началось увлечение мальтузианством (*отсылка к так называемой «теории Мальтуса»*). В мире и так голодают более миллиарда человек. При этом у Аллы Пугачевой с Максимом Галкиным, чей опыт суррогатного материнства, похоже, и стал причиной интереса к этой проблеме Мизулиной, возможности прокормить своих разнополых двойняшек как раз есть. А бедным россиянам суррогатные матери вроде не по карману (*модальное слово «вроде» долженствует представить автора как неуверенного, скромного интеллигента, вовсе не настаивающего на своей правоте*). У нас скорее с беспризорностью надо бороться, а не с теми, кто готов сделать своими чужих детей (*снова отсылка к актуальным проблемам в отличие от надуманных*).

Правда, потом в ходе своей пламенной (*ирония*) речи Мизулина придумала (*нейоративное слово в данном контексте*) уже не биологическую, а идеологическую причину запрета суррогатного материнства: российский народ «признает православные духовные ценности и семью как носителя этих ценностей». Мусульмане и другие неправославные, по мнению Мизулиной, к российскому народу, видимо, не относятся (*снова модальное слово, «видимо», выражающее якобы неуверенность автора в своей правоте*). И семью не признают (*продолжение логики Мизулиной: раз российский народ – это те, кто признает православные ценности, то все, кто признает неправославные ценности, – это не российский народ*).

Никто не сделал для защиты прав сексуальных меньшинств в России больше, чем депутат Милонов. Если бы не его закон о запрете гей-пропаганды, разве стали бы Нидерланды официально предоставлять политическое убежище россиянам, пострадавшим от гомофобии, о чем королевство официально объявило на днях? Разве начали бы российские чиновники на весь мир обещать, что не будут дискриминировать геев и лесбиянок на Олимпиаде в Сочи? Разве не осталось бы ни одного зарубежного спортсмена, который не высказался на тему «гомофобии русских»? Гомофобия, увы, как была, так и осталась, но теперь о ней хотя бы говорят во всеуслышание и на весь мир (*ирония с использованием риторических вопросов*). Милоновская инициатива законодательно закрепить гражданские права эмбриона вызвала очередной виток обсуждения проблем с правами более взрослых членов российского общества (*ирония через использование сравнительной степени прилагательного «более взрослый» в сопоставлении с эмбрионом*). Если эмбрионам можно иметь гражданские права, почему нельзя заключенным тюрем? Политическим оппонентам власти? Геям, наконец (в одно слово) (*намек на безграмотность большого числа российских политиков*), куда ж теперь без них? (*риторические вопросы*).

Наша пара «Ми-Ми» (*ироничное отнесение Милонова и Мизулиной к группе «мы», неясно, из кого состоящей, плюс порождение комического эффекта повтором окказионализма «Ми-Ми»*) мужественно вскрывает язвы российского общества (*ирония*). Прямо как Лев Толстой, добивавшийся разрешения разводов в России посредством романа «Анна Каренина» (*ироничное сравнение*).

Хотя иногда кажется, что эти двое просто занимаются законодательным обеспечением развлекательных ток-шоу российских телеканалов (*обнаружение собственной точки зрения*). Работают в жанре «Пусть говорят» (*отсылка к популярной телепередаче, в которой со страстью и на всю страну обсуждается чужое грязное белье*). Главное – слушать «Ми-Ми» и всегда поступать наоборот (*ирония*). Говорит Мизулина – слушай женщину и делай наоборот. Говорит Милонов – слушай мужчину и делай наоборот. Пусть говорят, только государству во избежание окончательной шизофренизации (*окказионализм оценочного характера*) нашего бытия не надо принимать их законодательные инициативы так близко к сердцу (*ирония*) и пленарным заседаниям (*риторическая фигура: игра слов*).

Радиостанция «Серебряный дождь» недавно вручила депутату Мизулиной «Серебряную калашу» в номинации «Мимими года». Никакого «мимими». Только «Ми-Ми», Мизулина и Милонов. Их всего двое на всю нашу огромную Россию-матушку (*ирония через употребление слова, типичного для славянофильского, почвеннического или ура-патриотического дискурса*). Может, больше и не надо (*высказывание собственной точки зрения с очередным применением модального слова, долженствующего означать собственную позицию автора как интеллигентного, ни на чем не настаивающего, осторожного человека*).

Опыт анализа текста Новопрудского показывает, что все манипулятивные приемы, использованные автором, в том или ином виде отражены в приводимой выше классификации. Это подтверждает, что она, по крайней мере в некоторых пунктах, описывает МЭ, реально используемые в политическом дискурсе. Однако, как уже было сказано, для составления качественной классификации требуется анализ большого и статистически надежного материала самых разных дискурсов, а также соединение интроспективного метода с экспериментальными.

## 6. Заключение

Настоящая статья является своего рода предтактом большого и серьезного анализа МЭ. По всей видимости, заниматься таковым нужно в рамках коллективных проектов. Составление классификаций по различным основаниям не обязательно должно вести к одному и тому же списку МЭ, лишь по-разному представленных. Если исходить из формы или из функции, из целеполагания или из восприятия, из умышленности или неосознанности (интуитивности) употребления МЭ, из реакций на МЭ различных групп населения – неизбежно приходишь к различным моделям отображения одного и того же объекта, и эти модели не могут и не должны совпадать.

Описания МЭ важны для социолингвистики, социологии, психологии и некоторых других дисциплин. Для лингвистики описания МЭ могут быть полезны в первую очередь расширением взгляда на пресуппозиции, на развитие или вариативность семантики лексем в разных дискурсах, на роль интертекстуальности в речевой деятельности, на использование метафор, средств выражения внешней модальности, знаков препинания, графики и во многих иных отношениях.

Интерес представляет и использование, а также восприятие языковых моделей внушения в гендерном разрезе. Такие исследования обогатили бы опыт не столь давно возникшей «гендерной лингвистики»<sup>10</sup>.

---

<sup>10</sup> В этой связи вспоминается Сергей Довлатов («Заповедник»): «В разговоре с женщиной есть один болезненный момент. Ты приводишь факты, доводы, аргументы. Ты взываешь к логике и здравому смыслу. И неожиданно обнаруживаешь, что ей противен сам звук твоего голоса...». Можно предположить, что в восприятии мужчин, находящихся в состоянии обиды, тяжелого душевного потрясения, стресса, аргументация женщин, построенная на логических (чисто рациональных) основах, воспринимается аналогичным образом. Во всяком случае, было бы интересно это проверить.

Одна из гипотез, которые стоило бы проверить, состоит в том, что по силе воздействия косвенные МЭ (например, МЭ, спрятанные в пресуппозициях) более эффективны, чем прямые (например, бранные слова в роли предиката). Так, требовалось бы проверить, одинаковы ли по силе воздействия способы утверждения фактивности чего-либо в ассертивной части высказывания («То-то и то-то – это факт») и в пресуппозитивной его части («Тот факт, что ...»). Есть основания предполагать, что второй способ имеет большую суггестивную силу. Не менее интересно было бы установить корреляцию между силой и типом воздействия речи и тембром голоса – например, криком или, наоборот, тихим и даже вкрадчивым голосом. Интуитивно ясно, что второй способ значительно эффективнее, но вполне возможно, что эта корреляция вовсе не столь однозначна и зависит от психофизиологического типа реципиента (например, меры его внутренней независимости).

Интересно также было бы сравнить воздействие на одну и ту же аудиторию научных текстов двух типов: таких, в которых содержится четко структурированная система доказательств и при этом полностью отсутствуют какие-либо оценочные, полемические, риторические элементы, – и таких, в которых последние присутствуют, сопровождая систему доказательств. Предполагается, что в научном дискурсе тексты первого типа имеют большее воздействие, чем тексты второго. Однако это нужно проверять – на сочинениях, посвященных одной и той же теме и содержащих сопоставимую систему тезисов. Не исключено, что эту гипотезу можно распространить и на публицистику, традиционно использующую огромное число эксплицитных МЭ. Илья Мильштейн в одном из своих эссе, посвященном проблематике прослушивания телефонов высокопоставленных лиц в Германии агентами разных стран, замечает: «<...> нейтральный тон в сообщении о северокорейских и российских агентах воздействует на читателя достаточно эффективно. Суховатый текст с цифрами и фактами – он всегда убедительней, чем кликушеский»<sup>11</sup>. Это утверждение в аспекте современного состояния политической лингвистики имеет статус предположения, которое стоило бы проверить экспериментальным путем.

Близко к изучению МЭ, однако не совпадает с ним исследование причин различных сбоев в коммуникации. Нередко случается, что говорящий имеет в виду одно (и выражает именно то, что он имеет в виду), а реципиент понимает нечто другое. Искажение информации при восприятии нужно исследовать не только в психологии, где это уже давно делается, но и в лингвистике – чтобы понять, какие участки текста отвечают за неправильное понимание. Ясно, что искажения такого рода объясняются далеко не только лингвистически: они зависят от опыта, концентрации, интеллекта реципиента, от его психофизиологического состояния в момент восприятия, его отношения к говорящему и от многих других параметров. Тем не менее чисто речевая сторона в нарушении успеха коммуникации тоже играет, несомненно, немалую роль. Например: на лекции, где речь идет о

---

<sup>11</sup> См.: Мильштейн И. Голова и два уха // Grani.ru, <http://grani.ru/opinion/milshtein/m.221508.html> (26.11.2013).

критике перевода, преподаватель говорит о том, что часто критики (выступающие обычно в прессе) даже не знают языка, с которого осуществляется перевод, поэтому их оценка качества перевода не может быть поверхностной. Так, говорит далее преподаватель, некоторые критики превозносят перевод романа Достоевского, выполненный переводчицей Светланой Гайер, уже лишь за то, что она перевела название романа буквально, как «Verbrechen und Strafe» («Преступление и наказание»), в то время как в прежних переводах было принято «Schuld und Sühne» (буквально: «Вина и искупление»). В порядке реакции на эту часть лекции одна из студенток задает вопрос: «А чем вам не нравится перевод Гайер?». Лектор не только не сказал, что ему не нравится перевод Гайер, но даже не хотел этого сказать. Его слова оказались восприняты превратно. Важно понять, что именно в формулировках мысли побуждает реципиентов к искажению информации при осознании сказанного или написанного. Такого рода наблюдения могли бы помочь людям, выступающим публично, формулировать свои мысли так, чтобы они воспринимались аудиторией в соответствии с замыслом (интенцией).

Одним словом, в области описания и «измерения» средств воздействия предстоит еще большая и увлекательная работа.

## ЛИТЕРАТУРА

- Bluhm u. a. 2000 – *Bluhm C., Dreissler D., Stukenbrock A.* Linguistische Diskursanalyse: Überblick, Probleme, Perspektiven // *Sprache und Literatur in Wissenschaft und Unterricht* 86. S. 3-19, [http://www.scharloth.com/publikationen/scharloth\\_diskursanalyse.pdf](http://www.scharloth.com/publikationen/scharloth_diskursanalyse.pdf) (18.11.2013).
- De Saussur L.* Manipulation and Cognitiv Pragmatics: Preliminary Hypothesis // *Manipulation and Ideologies in the Twentieth Century*. Edited by Louis de Saussure and Peter J.Schulz. Lugano, 2005.
- Dobelli 2011 – *Dobelli R.* Die Kunst des klaren Denkens: 52 Denkfehler, die Sie besser anderen überlassen. Hanser Verlag, 2011.
- Fairclough I., Fairclough N.* Political Discourse Analysis: A Method for Advanced Students. Taylor & Francis, 2012.
- Richert 2005 – *Richert P.* Typische Sprachmuster der Lehrer-Schüler-Interaktion. Empirische Untersuchung zur Feedbackkomponente in der unterrichtlichen Interaktion. Kempten, 2005.
- Rozina G., Karapetjana I.* The Use of Language in Political Rhetoric: Linguistic Manipulation, [http://sablon.sdu.edu.tr/dergi/sosbilder/dosyalar/19\\_9.pdf](http://sablon.sdu.edu.tr/dergi/sosbilder/dosyalar/19_9.pdf) (23.11.2013).
- Stukenbrock 2005 – *Stukenbrock A.* Sprachnationalismus: Sprachreflexion Als Medium Kollektiver Identitätsstiftung in Deutschland (1617-1945). Berlin: De Gruyter, 2005.
- Tannen D.* The Argument Culture. Stopping American War of Words. New York: Random House, 1998.
- Van Dijk T.A.* Discours and Manipulation // *Discourse and Society*. 2006. № 17. P. 359-383.

- Williams D.C., Hazen M.D.* (ed.) *Argumentation Theory and the Rhetoric of Assent*. University of Alabama Press, 1990.
- Васильев 2006 – *Васильев А.Д.* Некоторые манипулятивные приемы в текстах телевизионных новостей // *Политическая лингвистика*. Вып. 20. Екатеринбург, 2006. С. 95-115.
- Васильев 2013 – *Васильев А.Д.* Заграничные истины: *свободный мир vs тюрьма народов* // *Политическая лингвистика*. 2013. № 3(45). С. 12-11.
- Гавенко С.В.* Анализ аргументативного эффекта оценочной семантики в естественном языке. (На материале американских текстов), [http://www.dialog-21.ru/Archive/2001/volume1/1\\_8.htm](http://www.dialog-21.ru/Archive/2001/volume1/1_8.htm) (15.11.2013).
- Доценко Е.Л.* Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М., 2000.
- Казаков 2013 – *Казаков А.А.* Способы языкового манипулирования в политическом медиадискурсе: попытка систематизации // *Политическая лингвистика*. 2013. № 3(45). С. 87-91.
- Катенева 2010 – *Катенева И.Г.* Механизмы и языковые средства манипуляции в текстах СМИ (на примере общественно-политических оппозиционных изданий). Автореф. дис. ... канд. филол. наук. Новосибирск, 2010.
- Колосов С.А.* Манипулятивные стратегии дискурса ненависти // *Критика и семиотика*. Вып. 7. Новосибирск, 2004. С. 248-256.
- Марченко Т.В.* Манипулятивный потенциал интертекстуальности в дискурсе масс-медиа // *Филологические науки. Вопросы теории и практики*. № 1. Ч. II. Тамбов, 2008. С. 66-68, <http://www.gramota.net/materials/2/2008/1-2/19.html> (15.11.2013).
- Найдич 1995 – *Найдич Л.Э.* След на песке. Очерки о русском языковом узусе. СПб., 1995.
- Попова 2002 – *Попова Е.С.* Структура манипулятивного воздействия в рекламном тексте // *Известия Уральского государственного университета*. Екатеринбург, 2002. № 24. С. 276-288.
- Филимонов 2009 – *Филимонов А.Е.* Риторические особенности текста политической рекламы. Автореф. дис. ... канд. филол. наук. М., 2009.
- Хазагеров 2011 – *Хазагеров Г.Г.* Риторический словарь. М., 2011.
- Юданова Е.Т.* Суггестивная функция языковых средств англоязычного политического дискурса: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. СПб., 2004.