

КОММУНИКАТИВНЫЙ САБОТАЖ И РЕЧЕВАЯ МАНИПУЛЯЦИЯ В МЕДИАДИСКУРСЕ РОССИИ И США

Е.Э. Яренчук

*Кандидат филологических наук,
доцент кафедры перевода и межкультурной коммуникации
e-mail: elenayarenchuk@gmail.com*

Курский государственный университет

Главной целью современного медийного дискурса является манипулирование массовым сознанием, которое реализуется через использование коммуникативного саботажа. Коммуникативный саботаж рассматривается как одно из наиболее эффективных средств уклонения от ответа и «навязывания» своей точки зрения через имплицитное воздействие на сознание массового адресата. Исследование способов манипуляции в речи российского и американского президентов позволяет сделать вывод о средствах речевой манипуляции с точки зрения межкультурной коммуникации.

***Ключевые слова:** коммуникативный саботаж, речевая манипуляция, имплицитное воздействие, медиатекст, медиакоммуникация, медиадискурс, межкультурная коммуникация.*

Сегодня наличие воздействующей функции медиатекста (текстов СМИ в целом и общественно-политических текстов в частности) становится всё более очевидным. Превалирующее количество знаний о действительности мы получаем именно из медийных каналов, из новостей, видеотрансляций, Интернет-публикаций. Подобные сообщения построены таким образом, что воспринимаемая информация приобретает статус общественного мнения – необходимое суждение моделируется посредством определённых лингвистических средств и проецируется на массового реципиента в предпочтительном отправителе ключе.

Воздействующая функция реализуется участниками медиакоммуникации путём применения различных речевых приёмов, среди которых мы выделяем коммуникативный саботаж, и полагаем, что данное речевое явление – это своего рода средство речевой манипуляции, которое используется говорящим с целью воздействия на сознание реципиента и, таким образом, навязывания аудитории своего мнения. «Решающее значение для успешного убеждения имеет не только логика изложения доводов, но и форма их презентации. Зачастую персуазивные высказывания облекаются в такую форму, которая отвлекает от содержания, и тогда говорят о скрытом воздействии – манипуляции» [Якоба 2018].

«Речевая манипуляция – это скрытое воздействие с помощью речевых средств на широкую аудиторию с целью регулировать поведение и восприятие действительности» [Никитина 2006: 104].

«Речевая манипуляция характеризуется сложным комплексом приёмов языковой выразительности, но основное их различие состоит в том, что речевая манипуляция предполагает агрессивное воздействие и навязывание авторской точки зрения, соотносящейся с общественно-политической направленностью издания» [Шевченко 2015: 358].

Однако наиболее значимыми манипулятивными характеристиками Е.Л. Доценко считает «наличие явного и скрытого уровней воздействия. Явный уровень выполняет функцию «мифа», маскирующего истинные намерения манипулятора. Скрытым уровнем является тот, на котором как факт воздействия, так и его цель тщательно утаиваются от адресата» [Доценко 1997: 205–210].

Мы полагаем, что коммуникативный саботаж может выступать средством, реализующим скрытую манипуляцию, и, таким образом, «вуалировать» намерения говорящего, так как «коммуникативный саботаж – это психологическая защита от вторжения во внутриличностное пространство или способ привлечения внимания к интересующей говорящего теме» [Яренчук 2013: 92].

Т.к. специфика современного социального контекста во многом определяет направленность медиакommunikации – политическое влияние на аудиторию, интересным представляется рассмотрение реализации коммуникативного саботажа как средства речевой манипуляции в общественно-политических текстах.

Необходимо отметить, что сегодня одним из наиболее распространённых видов дискурса, оказывающего воздействие на массовое сознание, выступает политический медиадискурс. Именно медийный дискурс служит средством воспитания общественного мнения и распространения необходимого правящей власти представления о ситуации в государстве и мире. Манипулятивной цели дискурса в речи говорящего могут служить разнообразные языковые средства, в том числе коммуникативный саботаж.

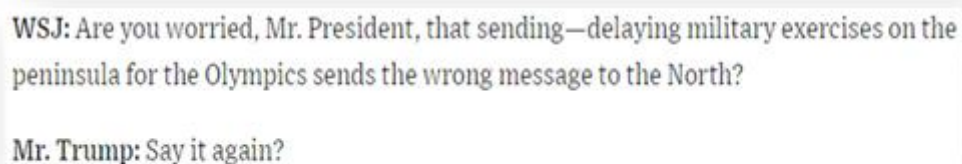
С целью выявления, описания и сравнения средств речевой манипуляции, в частности коммуникативного саботажа, в речи общественно-политических деятелей нами были проанализированы интервью президента Российской Федерации Владимира Путина американской журналистке Мегин Келли и интервью президента Соединенных Штатов Америки Дональда Трампа журналу «Уолл-стрит джорнэл» (англ. “The Wall Street Journal”). На наш взгляд, выбранный материал наиболее показателен с точки зрения использования речевой манипуляции, т.к. лидеры государств вынуждены не только выражать свою позицию относительно обсуждаемых проблем, но и убеждать

реципиента в своей правоте, навязывать «нужную» точку зрения, манипулировать массовым сознанием.

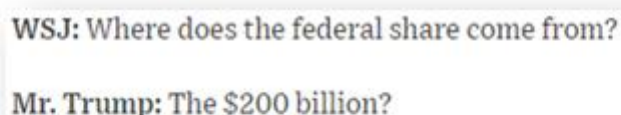
Также необходимо подчеркнуть, что в современных реалиях, а именно напряжённых отношениях между двумя государствами, события, происходящие на международной политической арене, становятся всё более востребованными с точки зрения заинтересованности общества. Исследуемые нами интервью привлекают внимание широкой аудитории, журналистов и теле / радиоведущих, политологов, простых обывателей и специалистов. Так, нам видится необходимость рассмотрения способов воздействия двух самых влиятельных людей мира на массовое сознание с лингвистической точки зрения.

Более того, мы полагаем, что подобный анализ позволит сравнить вербальные средства выражения коммуникативного саботажа в русском и английском медийных дискурсах.

Одним из наиболее часто используемых средств вербализации коммуникативного саботажа является ответ вопросом на вопрос. Это позволяет не только «выиграть время» на обдумывание ответной реплики, но и обозначить, в некоторой степени, неправоту собеседника, неуместность вопроса (см. рис. 1 и 2).



WSJ: Are you worried, Mr. President, that sending—delaying military exercises on the peninsula for the Olympics sends the wrong message to the North?
Mr. Trump: Say it again?



WSJ: Where does the federal share come from?
Mr. Trump: The \$200 billion?

Рисунок 1. Ответ вопросом на вопрос в интервью Д. Трампа. Источник: <https://www.wsj.com/articles/transcript-of-donald-trump-interview-with-the-wall-street-journal-1515715481> (дата обращения: 30.01.2020)

Ответные реплики господина Трампа достаточно короткие и ёмкие, говорящий пытается произвести впечатление заинтересованного в обсуждении данной темы собеседника, однако в действительности пытается уйти от прямого ответа, посредством использования коммуникативного саботажа, что позволяет обдумать ответ и продолжить разговор в «нужном» ему формате.

В отличие от господина Трампа президент Путин даёт довольно развёрнутые ответы, которые, тем не менее, также начинаются с вопросительных предложений (см. рис. 2).

М.Келли: Тела детей, погибших от зарина, – Вы хотите сказать по этому поводу «скучно»?

В.Путин: А Вы уверены в том, что эти тела – это результат деятельности правительственных войск? Я считаю наоборот, что это результат деятельности преступников, криминальных элементов и радикальных элементов – террористов, которые совершают эти преступления, для того чтобы обвинить в этом Президента Асада.

М.Келли: Почему Вы допустили такую нападку на США?

В.Путин: А почему Вы решили, что власть России и я в том числе кому-то разрешили это делать? Вы сейчас назвали ряд лиц, кое-кто из них мне известен, кое-кто неизвестен, но это просто физические лица, они не представляют российскую власть. И если даже предположить, хотя я не уверен на сто процентов, делали они что-то во время президентской кампании в США или не делали – я просто об этом ничего не знаю, – это не имеет ничего общего с позицией Российского государства. Ведь речь шла о вмешательстве России как Российского государства во внутренние политические дела Соединённых Штатов. Ничего с тех пор, как мы с Вами разговаривали в последний раз в Петербурге, не изменилось. Появились какие-то фамилии. Ну и что? С таким же успехом это могли быть фамилии каких-то американцев, которые, сидя здесь, вмешиваются в ваши собственные политические процессы. Это ничего не поменяло.

М.Келли: Он достаточно известен.

В.Путин: Ну известен, и что? Мало ли в России известных людей? Он не государственный чиновник, он не состоит на государственной службе, это просто частное лицо, бизнесмен.

М.Келли: Некоторые говорят, что его реальная задача – делать вашу грязную работу.

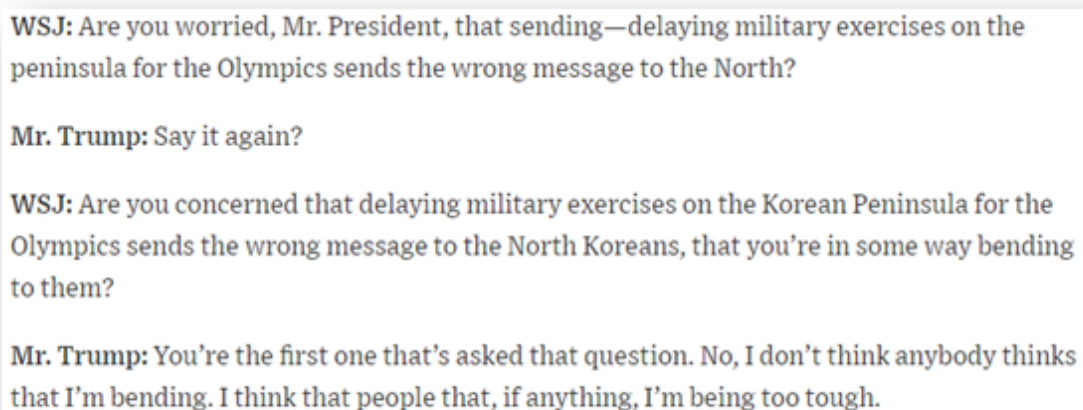
В.Путин: Кто эти люди? И какую грязную работу? Я не занимаюсь никакой грязной работой. Всё, что я делаю, на виду. Это штамп у вас, у вас кто-то любит заниматься грязной работой. Вы думаете, что и мы то же самое делаем. Нет, это не так.

Рисунок 2. Ответ вопросом на вопрос в интервью В. Путина. Источник: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/57027> (дата обращения: 30.01.2020)

Наличие манипулятивной функции в приведенных примерах очевидно. Возвращаясь к рис. 1, отмечаем динамичность ответов Д. Трампа – короткие вопросительные предложения, говорящие скорее о «непонимании» темы, указывающие на то, что собеседник не расслышал вопроса, не совсем понял ход мыслей собеседника. Однако ответы В.В. Путина отличаются развёрнутостью и некой агрессией в адрес

интервьюера: большое количество отрицаний (*наоборот, не уверен, не состоит, не занимаюсь*) в ответных репликах, лексики с отрицательным коннотативным компонентом в значении (*преступники, криминальные элементы, террористы, грязная работа*) подчёркивает нежелание говорящего продолжать начатую тему и служат манипулятивной цели. Используя вопросительное предложение в качестве ответа на вопрос интервьюера, В. Путин комментирует ситуацию, достаточно широко объясняет свою точку зрения, что, на наш взгляд подчёркивает опыт и осведомлённость говорящего, и вопросительные ответные реплики служат средством манипулирования сознанием собеседника и, следовательно, аудитории. Важно также отметить, что ответ вопросом на вопрос позволяет президенту Путину переключить внимание на интервьюера, поставить под сомнение корректность задаваемых им вопросов и, таким образом, убедить собеседника и аудиторию в своей правоте (*А Вы уверены? А почему Вы решили...?*).

Приведённые примеры демонстрируют, что отвечая вопросом на вопрос, говорящий находит дополнительные временные ресурсы для обдумывания последующей реплики, которая, в свою очередь, должна, по мнению адресанта, уводить реципиента «в сторону», вуалировать истинное положение дел, преподносить ложную, но в то же время релевантную информацию. Подчеркнём также, что реплики американского президента намного короче и ближе к бытовому регистру общения. Мы полагаем, что подобное различие в речевом поведении целиком и полностью зависит от языковой личности говорящего. Добавим также, что американский президент, отвечая вопросом на вопрос, подготавливает последующую реплику, в то время как собеседник повторяет свою фразу. Более того, последующий ответ также уводит собеседника в сторону, содержит в себе некую недосказанность (см. рис. 3).



WSJ: Are you worried, Mr. President, that sending—delaying military exercises on the peninsula for the Olympics sends the wrong message to the North?

Mr. Trump: Say it again?

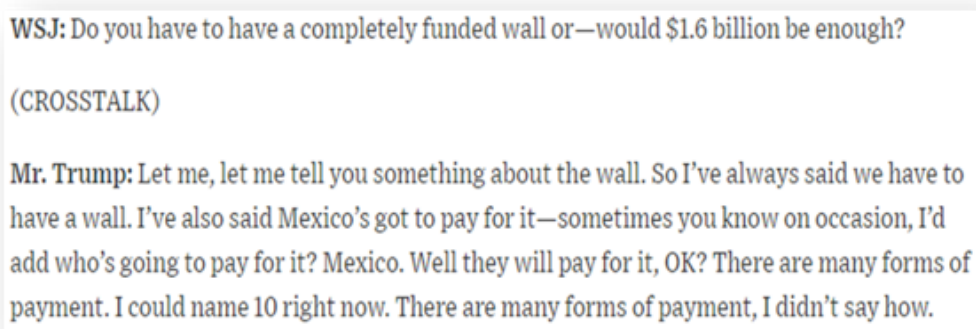
WSJ: Are you concerned that delaying military exercises on the Korean Peninsula for the Olympics sends the wrong message to the North Koreans, that you're in some way bending to them?

Mr. Trump: You're the first one that's asked that question. No, I don't think anybody thinks that I'm bending. I think that people that, if anything, I'm being too tough.

Рисунок 3. Уклонение от темы в интервью Д. Трампа. Источник:
<https://www.wsj.com/articles/transcript-of-donald-trump-interview-with-the-wall-street-journal-1515715481> (дата обращения: 30.01.2020)

Во многих случаях манипулирование осуществляется путём использования коммуникативного саботажа со стратегией уклонения от темы. На наш взгляд, в подобной ситуации использование коммуникативного саботажа делает возможным комментирование собственной интерпретации заданного вопроса, что ставит под сомнение правоту собеседника и корректность его суждений. Имплицитное воздействие, оказываемое таким образом, создаёт условия для передачи сведений такого рода, которые позволяют придерживаться своей стратегии, хотя такие сведения могут оказаться ложными. Другими словами, скрытая манипуляция в медийном дискурсе определяет отношение массовой аудитории к явлениям окружающей действительности – использование коммуникативного саботажа со стратегией уклонения от темы делает возможным достижение одной из главных целей говорящего: навязывание необходимого мнения собеседнику и, в случае с медиадискурсом, массовой аудитории. Речевая манипуляция в таком проявлении позволяет передавать вербальное сообщение таким образом, его восприятие реципиентом происходит некритически, говорящий предстаёт перед адресатом в образе «единственной правильной инстанции», формируется «нужное» манипулятору мнение.

На рис. 4 и 5 приведены примеры использования коммуникативного саботажа со стратегией уклонения от темы в ответах президентов. Добавим также, что речевые тактики участников интервью направлены исключительно на конструктивное общение, т.е. использование коммуникативного саботажа в анализируемых нами текстах интервью нацелено на социальную перцепцию собеседников и формирование положительного имиджа говорящих.



WSJ: Do you have to have a completely funded wall or—would \$1.6 billion be enough?

(CROSSTALK)

Mr. Trump: Let me, let me tell you something about the wall. So I've always said we have to have a wall. I've also said Mexico's got to pay for it—sometimes you know on occasion, I'd add who's going to pay for it? Mexico. Well they will pay for it, OK? There are many forms of payment. I could name 10 right now. There are many forms of payment, I didn't say how.

Рисунок 4. Уклонение от темы в интервью Д. Трампа. Источник: <https://www.wsj.com/articles/transcript-of-donald-trump-interview-with-the-wall-street-journal-1515715481> (дата обращения: 30.01.2020)

М.Келли: Давайте о сегодняшнем дне поговорим и о будущем, поскольку вы сегодня сказали, что вы используете это оружие, если будет совершено нападение на Россию или ее союзников. Вопрос: вы имели в виду любое нападение или только ядерный удар по России или ее союзникам?

В.Путин: Я услышал вопрос.

Я ещё хочу сказать, что в 2004 году – я сегодня об этом вспомнил – я на пресс-конференции сказал, что мы будем развивать, назвал конкретную ракетную систему, «Авангард» мы её называем.

Сейчас мы её назвали «Авангард», но тогда я просто говорил, как она будет работать. Прямо сказал, даже сказал, как она работать будет. Но мы надеялись, что хотя бы это услышат, попробуют с нами как-то обсудить это, поговорить о совместной работе. Нет, ничего, как будто ничего не слышали. Сокращение стратегических наступательных вооружений и система ПРО – это разные вещи.

Рисунок 5. Уклонение от темы в интервью В. Путина. Источник: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/57027> (дата обращения: 30.01.2020)

Следует отметить, что, так как желаемым результатом речевой манипуляции является побуждение адресата к определённым действиям или, в случае с исследуемым нами материалом (интервью с президентом), убеждение аудитории в выгодных говорящему положениях и убеждениях, создание в массовом сознании заблуждений относительно происходящих в государстве событий, то коммуникативный саботаж является одним из наиболее действенных средств достижения такой цели.

Если адресат убеждён в том, что к тому или иному мнению он пришёл самостоятельно, то можно говорить об успешности использования коммуникативного саботажа с целью манипулирования. В таких случаях речь манипулятора организована таким образом, что получатель сообщения не находит в ней субъективных суждений, а обращает внимание на общие убеждения, которые предстают перед ним в виде прецедентных текстов, пословиц и поговорок, фразеологизмов, исторических сведений и фактов, цитат и т.д. (см. рис. 6 и 7).

WSJ: Does any of that make you less likely or less inclined to testify before Mueller, or talk to Mueller's people?

Mr. Trump: Look, there has never been in the history of this country an administration that, number one, did nothing wrong, and number two, was more open with a special counsel. We have—my lawyers are very good people. We made a decision right at the beginning. And it wasn't their original idea. They figured, like, well, we'll fight this (*inaudible*).

After they looked at all the letters, all the facts, every email, they saw nothing. They said, "We should be open." There has never been a more— they said, "You never did anything wrong." To be honest, they probably were surprised, OK? As most lawyers would be. They said, "You never did anything wrong."

And they said, and I agree with them, "We should be upfront, give them a"—we gave them everything.

Рисунок 6. Вуалирование субъективного суждения в интервью Д. Трампа. Источник: <https://www.wsj.com/articles/transcript-of-donald-trump-interview-with-the-wall-street-journal-1515715481> (дата обращения: 30.01.2020)

М.Келли: Вас цитировали тогда, цитировали в том плане, что Вы сказали, что со стороны Соединённых Штатов это ошибка, но не угроза. Сейчас Вы воспринимаете Соединённые Штаты как угрозу?

В.Путин: Мы всегда говорили, что развитие системы противоракетной обороны создаёт для нас угрозу, мы всегда об этом говорили. Американские партнёры публично это не признавали, говорили, что это против Ирана в основном. Но фактически, в конце концов, в разговорах, переговорах они признали, что, конечно, эта система будет обнулять наш потенциал ядерного сдерживания.

И представьте себе ситуацию. В 1972 году, в чём был смысл договора, который был тогда подписан – в том, что США и СССР имели только два района, которые защищали от ракетного нападения: один – в США, один – в Советском Союзе. Это создавало угрозу для потенциального агрессора получить ответный удар.

В 2002 году США сказали: «Нет, нам это больше не нужно, мы будем создавать всё, что мы хотим, глобально, во всём мире».

Рисунок 7. Вуалирование субъективного суждения в интервью В. Путина. Источник: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/57027> (дата обращения: 30.01.2020)

В обоих ответах, которые являются довольно развёрнутыми и объёмными, насыщенными по своему строю и содержанию, можем наблюдать использование цитирований, исторических фактов, с помощью которых говорящим удаётся уйти от прямого ответа и вызвать у аудитории необходимое им мнение о ситуации, о правящих лицах, о себе и своей деятельности. Такое речевое поведение, безусловно, воздействует на психику реципиента, оказывая влияние на сознание и дальнейшее поведение, в том числе речевое. Важно, что воздействие оказывается имплицитно, т.е. не напрямую – использование в своей речи прецедентных текстов позволяет говорящему в большей степени повлиять на восприятие высказывания реципиентом.

Итак, в заключение следует сказать, что речевое манипулирование в интервью реализуется путём применения стратегий коммуникативного саботажа: ответ вопросом на вопрос, уклонение от темы, смена темы. Все описанные приёмы осуществляют скрытое, имплицитное манипулирование сознанием реципиента.

Не стоит забывать о невербальных средствах коммуникативного саботажа: выражение лица, жестикуляция, поворот головы. Зачастую говорящий даёт понять, что не желает продолжать тему одним лишь кивком головы или жестом. Необходимо также учитывать личностные характеристики участников коммуникации, например, президент Путин является опытным государственным деятелем, образованным политиком с международной практикой и, следовательно, умением вести диалог в необходимом темпе. Президент Трамп более осведомлён в вопросах бизнеса, он является начинающим политиком, в силу чего несколько уступает своему российскому коллеге. Однако, как показывает анализ нашего материала, умение использовать в речи необходимые речевые стратегии и тактики присуще обоим политикам.

Интересным представляется также, что применение коммуникативного саботажа с целью манипулирования одинаково частотно и в русском, и в английском языках. Возможно, такое речевое поведение обусловлено коммуникативной ситуацией, спецификой дискурса, личностями говорящих: и интервьюеры, и интервьюируемые – образованные люди, высокопоставленные лица, опытные политические деятели и журналисты. Исследование коммуникативного саботажа в лингвокультурологическом аспекте представляется довольно перспективным.

Резюмируя сказанное, отметим, что использование коммуникативного саботажа политиками – это эффективное средство речевого манипулирования, которое, однако, заметно опытному читателю, тем более лингвисту, тогда как массовая аудитория склонна доверять услышанному и верить в истинность суждений политиков.

Библиографический список

Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо, 1997. 344 с.

Никитина К.В. Речевая манипуляция как предмет лингвистического исследования // Вестник Башкирского университета. 2006. Т. 11, № 4. С. 104–106.

Шевченко О.А. Речевое воздействие и манипуляция в текстах современных печатных СМИ России и Испании // Русский язык и литература в пространстве мировой культуры: материалы XIII Конгресса МАПРЯЛ: в 15 томах. СПб., 2015. Т. 8. С. 358–362.

Якоба И.А. Эффективность медийного дискурса по критерию градации сил [Электронный ресурс] // Теория языка и межкультурная коммуникация. 2018. № 4 (31). С. 216–225. URL: https://api-mag.kursksu.ru/media/pdf/031-024_ZDqnoQx.pdf (дата обращения: 03.02.2020).

Яренчук Е.Э. Коммуникативный саботаж в интерактивно-аналитическом дискурсе (на материале ток-шоу): дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. Курск, 2013. 186 с.