

О ПРИЕМАХ ПРОПАГАНДЫ КАК СРЕДСТВЕ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В СУДЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

© 2008 Е.В. Хлопкова

Астраханский государственный университет

В конце 30-х годов XX в. в США в Институте анализа пропаганды были сформулированы семь основных *приемов манипулирования* сознанием. Это:

- “Приклеивание или навешивание ярлыков” – (name calling);
- “Сияющие обобщения” или “блистательная неопределенность” – (glittering generality);
- “Перенос” или “трансфер” – (transfer);
- “Ссылка на авторитеты”, “по рекомендации”, “свидетельства” или “свидетельствование” – (testimonial);
- “Свои ребята” или “игра в простонародность” – (plain folks);
- “Перетасовка” или “подтасовка карт” – (card stacking);
- “Общий вагон”, “общая платформа” или “фургон с оркестром” (band wagon) [2].

Нам представляется, что эти приемы находят широкое применение не только в рекламно-пропагандистских акциях, но и активно используются адвокатами и прокурорами в судебном процессе в рамках методов психологического принуждения, внушения, убеждения и т. д.

Цель данной статьи – рассмотреть вышеперечисленные *приемы речевого воздействия* с точки зрения их применения в суде, выявить лингвистические средства, с помощью которых реализуются данные приемы. Материалом для анализа послужили стенограммы свидетельских показаний, а именно речи адвокатов и прокуроров в этих стенограммах. Метод исследования – прагмалингвистический анализ.

“Приклеивание или навешивание ярлыков” – (name calling). Данный *прием* заключается в выборе оскорбительных эпитетов, метафор, названий, имен, так называемых “ярлыков”, для обозначения, именованного человека, организации, идеи, любого социального явления. Эти “ярлыки” вызывают эмоционально негативное отношение окружающих, ассоциируются у них с низкими (бесчестными и социально неодобряемыми) поступками (поведением) и, таким образом, ис-

пользуются для того, чтобы опорочить личность, высказываемые идеи и предложения, организацию, социальную группу или предмет обсуждения в глазах аудитории. Приведем несколько примеров из речи прокурора по делу Станислава Дмитриевского, обвинявшегося в возбуждении ненависти по признакам расы, национальности (февраль 2006 г.):

«60-летие своей депортации многие чеченцы отметили в тяжелейших условиях массовых, немотивированных убийств, внесудебных казней, беспричинных задержаний, жестких “зачисток”, пыток, похищений, исчезновений, “адресных” проверок со стороны российских оккупантов и их приспешников, вот уже пятый год бесчинствующих на территории ЧРИ»;

“Сегодня, как и 60 лет назад, нашей национальной трагедией стал новый тотальный российский террор, в неумолимых жерновах которого перемалывается генофонд уникального и самобытного чеченского народа...”;

“Вы стали свидетелями одного из многочисленных террористических методов, применяемых российской стороной с захватом заложников из мирного населения”;

“...хочется верить, что чеченский народ вправе надеяться на признание вами геноцидом войну, навязанную Чечне путинским режимом” [5].

Автор данных высказываний навязывает аудитории мнение о том, что именно Россия виновата в событиях, происходящих на Кавказе. Умелое использование прилагательных в превосходной степени, неоднократного повтора слова *террор* в различных комбинациях направлено на навешивание ярлыка ‘Россия – причина бед в Чечне’.

“Сияющие обобщения” или **“блистательная неопределенность”** – (glittering generality). Этот *прием речевого воздействия* заключается в замене названия, обозначения определенного социального явления, идеи, организации, социальной группы или конкретного человека более общим родовым

именем, которое имеет положительную эмоциональную окраску и вызывает доброжелательное отношение окружающих. Он основан на эксплуатации положительных чувств и эмоций людей к определенным понятиям и словам, например, таким как “свобода”, “демократия”, “патриотизм”, “содружество”, “мир”, “счастье”, “любовь”, “успех”, “победа”, “здоровье” и т. п. Такого рода слова, несущие позитивное психоэмоциональное воздействие, применяются для формирования решений и взглядов, оценок и действий, выгодных для конкретного лица, группы или организации: “Я могу охарактеризовать его как человека очень доброго. Даже внешне – смотришь на него, какой он добрый. Все время, что я его знаю, – он муху не обидит, очень-очень добрый человек. А как коллега... У нас очень редко были какие-то разногласия, очень редко... у нас не было никаких конфликтов... Все его действия, все его помыслы были направлены на то, чтобы способствовать, во-первых, окончанию войны в Чечне, и способствовать тому, чтобы между русским народом и чеченским народом была дружба...” [5].

“Перенос” или “трансфер” - (transfer) - используется для формирования ассоциативных связей преподносимого объекта с кем-либо или чем-либо, имеющим ценность и значимость у окружающих.

“Причины событий бывают крошечно ничтожны, как семя, как маленькое зерно; но если это семя или зерно упадет на плодородную почву, увлажнится дождем и согреется солнцем, то и вырастет в рослый колос или дуб” [5].

В данном примере автор сравнивает процесс совершения преступления с процессом роста дерева, он переносит события в другую область. Сочетание ситуативных антонимов *семя - дуб, зерно - колос* показывает процесс превращения ничтожных причин в последствия, которые в результате могут привести на скамью подсудимых. Привлечение доступных аудитории образов почвы, колосьев и деревьев делает речь защитника яркой и эмоциональной.

Может использоваться и негативный “трансфер” посредством побуждения к ассоциациям с явно отрицательными понятиями и социально неодобряемыми явлениями, событиями, действиями, фактами, людьми и т. д. Он используется для дискредитации конкретных лиц, идей, ситуаций, социальных групп и организаций.

“Ссылка на авторитеты”, “свидетельства” или “свидетельствование” - (testimonial). Содержание этого приема заключается в приведении высказываний личностей, обладающих высоким авторитетом, или же, наоборот, таких, которые вызывают отрицательную реакцию у категории людей, на которых направляется манипулятивное

воздействие. Используемые высказывания обычно содержат оценочные суждения в отношении людей, идей, событий, программ, организаций и выражают их осуждение или одобрение:

«Прокурор Кондратьева Т. И.: В заключение я хочу отметить следующий момент: что все, что здесь происходит, к сожалению, до боли напоминает то, что написано в Библии.

Адвокат Леонтьев А. Е.: Но ведь все, что Вы услышали, это было их мнение о том, что кто-то написал, написал кто-то другой. То есть, мы что, собираемся запретить целую религиозную общину на основании того, что является мнением некоторых... нескольких экспертов? Ну, нам уже цитировали из Евангелия от Матфея, когда сам Иисус Христос, так сказать, критиковал иудеев... (Если сам Иисус Христос критиковал новую религию, почему мы не можем последовать его примеру, ведь он же пример для подражания? – Е. Х.)

Адвокат Джон Бернс: Позвольте мне поделиться с вами комментариями практического характера, которые принадлежат судье, жившему в первом веке нашей эры. Он говорил со своими коллегами, судьями... Речь шла о нетрадиционной религии, которая для них представляла собой проблему. Эта религия называлась тогда христианством. Судьи, его коллеги, хотели судить христиан... и вот, в книге Деяния апостолов говорится об этом. Я опущу остальное и прочту только тот совет, который он дал своим коллегам... Звали его Гамалиил. 33,34: “И ныне говорю вам: отстаньте от людей сих и оставьте их, ибо если это предприятие и это дело от человека, то оно разрушится. А если от Бога, то вы не можете разрушить его. Берегитесь, чтобы вам не оказаться и богопротивниками”. Что дальше случилось с христианством, мы знаем. Другими словами, попытки тогда запретить христианство не увенчались успехом. Попытки остановить протестанство также не увенчались успехом. Попытки навязать народу атеизм и искоренить религиозные чувства из душ людей в России также не увенчались успехом. Даже в советское время попытки запретить и уничтожить Свидетелей Иеговы... в советское время... не увенчались успехом. Поэтому мы призываем Вас последовать этому совету судьи и отклонить требование прокурора» [6].

Таким образом, у человека как объекта манипулятивного воздействия инициируется формирование соответствующего отношения - эмоционально позитивного или отрицательного.

“Свои ребята” или “игра в простонародность” - (plain folks). Иногда также используются такие названия, как “рубаха-парень”, “простонародность”, “простой” или “свой парень” [2].

Цель данного приема манипулятивного воздействия состоит в попытках установления доверительных отношений с допрашиваемым, как с близким

по духу человеком на основании того, что коммуникатор, его идеи, предложения, высказывания хороши, т. к. принадлежат простому народу.

Автор разделяет интересы и заботы аудитории, выступает “на равных”. Он устанавливает с помощью горизонтальности отношений атмосферу непринужденного общения с адресатом, располагает его вниманием, обращаясь к нему лично, беседуя с ним “на равных”.

Пример 1:

Гринспан: ...Иногда мы проводим такие проверки, иногда – нет. Меня удовлетворили доказательства того, что подряды существуют в природе, и эти доказательства я нашел в шести разных источниках, включая заполненные платежные ведомости по результатам выполненных работ. Этого было достаточно.

Конгрессмен Лент: Иными словами, вы утверждаете, что вы – честный и ответственный аудитор.

Гринспан: Да, сэр.

Конгрессмен Лент: Вы просто стали жертвой этой компании наряду с остальными ее инвесторами?

Гринспан: Вот именно, я был жертвой... Я возмущен так же, как и все остальные. Каждую ночь я просыпаюсь в холодном поту: как только я не заметил этого проклятого обмана!” [7].

Пример 2:

Ребенчук: Вы купили завод, который довел до банкротства зять ныне действующего акима области. Эти убытки - 3 млн долларов - это в бытность его, когда он руководил этим заводом?

Свидетель: Да.

Ребенчук: Вы говорили, что практически во всех городах Казахстана представлен ваш бизнес. В Павлодаре, с какого года?

Свидетель: С октября 1994 года.

Ребенчук: То есть бизнес присутствовал в Павлодаре с 1994 года?

Свидетель: А с 1995 года во всех областях Казахстана и в России.

Ребенчук: То есть задолго до того, как сюда пришел аким Павлодарской области Жакиянов?

Свидетель: Да.

Ребенчук: С какого времени вы знакомы с Рюмкиным, первым заместителем акима области?

Свидетель: Трудно сказать. Дело в том, что мы с ним коллеги как строители, одно время работали заместителями акимов областей - он в Павлодаре, а я в Семипалатинске. Это было в 1995 году. Близких контактов не было” [1].

Перед нами пример непринужденного общения между адвокатом и свидетелем.

Достаточно часто этот прием используется для создания позитивного отношения к конкретному человеку и, таким образом, формирования к нему доверия и позитивного отношения.

“Перегасовка” или “подгасовка карт” - (card stacking). Содержание данного приема заключается в отборе и преподнесении только положительных или только отрицательных фактов и доводов при одновременном замалчивании противоположных. Его основная цель - используя односторонний подбор и подачу фактов, свидетельств, доводов, показать привлекательность или, наоборот, неприемлемость какой-либо точки зрения, программы, идеи и т. п.

Все в том же деле, которое упоминалось, когда речь шла о приеме “навешивания ярлыков”, в речи прокурора содержатся реплики, направленные на представление России в негативном свете:

“Самая первая депортация была осуществлена Россией еще в 1792 году...”;

“Во все еще продолжающейся русско-чеченской войне уже погибло более четверти миллиона мирного населения ЧРИ”;

“Мировое сообщество... не имеет даже малейшего желания каким-либо образом отреагировать на это преступление безумного кремлевского кровавого режима”;

“...Хочется верить, что чеченский народ вправе надеяться на признание вами геноцидом войну, навязанную Чечне путинским режимом”.

“Мы приглашаем независимых экспертов ООН и ЕС для визуального мониторинга ситуации, чтобы безосновательные, клеветнические нападки на чеченцев со стороны российских пропагандистов... не могли исказить реальную картину в Чеченской Республике Ичкерия” [5].

В речи этого же прокурора имеются высказывания, направленные на пропаганду исключительности, превосходства чеченских граждан по признаку их национальной принадлежности. В подтверждение приведем две цитаты: *“...генофонд уникального и самобытного чеченского народа, являющегося одним из аборигенов древнего Кавказа...” и “святая чеченская земля” [5].*

Автор искусно манипулирует мнением аудитории, используя здесь несколько эпитетов, которые позволяют формировать положительное отношение к данному народу. Ведь прилагательное *уникальный* имеет значение ‘редкий, единственный в своем роде, неповторимый’ [4, 724], слово *самобытный* означает ‘своеобразный; не зависящий от каких-либо влияний в своем развитии; оригинальный’ [4, 602], прилагательное *святая* имеет значение ‘глубоко чтимая; исключительная по своей важности; возвышенная, идеальная’ [4, 612].

Автор этих слов намеренно “забывает” о том, что есть ситуации, в которых Чечня выступает не как *святая* и *уникальная* земля, он не говорит о бесчинствах, которые творит этот народ, потому что ему это не выгодно.

В последнее время этот прием чаще используется в измененном виде под названием “акцентирование”.

“Общий вагон”, “общая платформа” или “фургон с оркестром” (band wagon). При использовании данного приема осуществляется подбор суждений, высказываний, фраз, требующих единообразия в поведении, создающих впечатление, будто так делают все. Сообщение может начинаться словами: “Все нормальные люди понимают, что...” или “ни один здравомыслящий человек не станет возражать, что...” и т. п.

Посредством “общей платформы” у человека вызывается чувство уверенности в том, что большинство членов группы, определенной социальной общности и, в частности, с которой он себя идентифицирует или мнение которой значимо для него, принимают конкретные ценности, идеи, программы, разделяют предлагаемую точку зрения.

“Адвокат Леонтьев А.Е.: Вы сказали, что вы ругались с матерью. Разве это не нарушение мира в доме?” [6].

В результате проведенного анализа стенограмм судебных процессов выявлено использование приемов пропаганды в рамках психологических методов с целью речевого воздействия на аудиторию, в частности на свидетелей. Каждый из указанных

приемов манипулятивного воздействия имеет психолингвистическую основу, для их реализации используются различные стилистические приемы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Время клопов. – 2002. – (<http://www.zhakiyanov.info/article.php?id=442>).
2. Грачик Г. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия / Г. Грачик, И. Мельник // (<http://www.dere.ru/library/grachov/soder.html>)
3. Лазаревский районный суд г. Сочи – 2004. – (<http://www.kuban-justice.ru/info/sud.htm>)
4. Ожегов С. И. Словарь русского языка: Ок. 57000 слов / С. И. Ожегов. – 16-е изд., испр. – М.: Рус. яз., 1984. – 797 с.
5. Санникова Е. Хроника суда / Е. Санникова. – 2006. – (<http://www.hro.org/ngo/about/2006/02/02-5.php>)
6. Свидетели Иеговы: московский процесс – 2001. – (http://www.jw-media.org/region/europe/russia/russian/moscow/u_courttranscripts.htm)
7. Столяров Ю. Н. Теория относительности документа / Ю. Н. Столяров. – (<http://ellib.gpntb.ru/?journal=ntb&year=2006&num=7&art=8>)