

УДК 808.5.81'33

Майстренко С. В.

**ВИКОРИСТАННЯ МОВНИХ ЗАСОБІВ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ
В СУДОВІЙ ПРОМОВІ (НА МАТЕРІАЛІ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ)**

Статтю присвячено дослідженню лінгвістичних маніпулятивних прийомів, що використовуються під час судового виступу. Визначено загальні принципи ведення суперечки, проаналізовано лексичні засоби та синтаксичні конструкції української мови, що посилюють маніпулятивний вплив на учасників процесу.

Ключові слова: маніпуляція, дискусія, полеміка, риторичні техніки, сугестія.

Майстренко С. В. Использование языковых средств манипулятивного воздействия в судебной речи (на материале украинского языка). – Стаття.

Статья посвящена исследованию лингвистических манипулятивных приемов, используемых во время судебного выступления. Определены общие принципы ведения спора, проанализированы лексические средства и синтаксические конструкции украинского языка, усиливающие манипулятивное воздействие на участников процесса.

Ключевые слова: манипуляция, дискуссия, полемика, риторические техники, сугестия.

Maistrenko S. V. The usage of the linguistic manipulation techniques in pleadings (on the material of the Ukrainian language). – Article.

Being used in judicial statements or pleadings the linguistic manipulation techniques are explored in this paper. Thus, analysis of the basic debate principles, lexical means and syntactic structures of the Ukrainian language as methods of dominating are determined.

Key words: manipulation, discussion, debate, rhetorical techniques, suggestion, pleadings.

Перед сучасним суспільством постала проблема того, що людина може перетворитися на об'єкт маніпуляцій, при цьому не усвідомлюючи й не визнаючи цього згубного впливу на свою свідомість. Масштаби явища вражають своєю масовістю, воно набуває загрозливого характеру й вносить деструктивні зміни та порушення в процес ділової комунікації. Нині є нагальна потреба в прогнозуванні розвитку цих процесів та управлінні ними, особливо щодо запобігання їх соціальним наслідкам. Саме тому впродовж тривалого часу питання дискусії виходять за межі мовознавчої науки й стають методологічною основою для розв'язання актуальних проблем у різних галузях знань, зокрема в юриспруденції. Ґрунтовного дослідження та практичного розроблення потребують питання, пов'язані з процесами управління діловою комунікацією, формуванням суспільної думки та прогнозуванням поведінки мас, розробленням рекламних і політичних кампаній, впливом маніпуляцій на ефективність комунікативного акту, використанням різних маніпулятивних технологій у ході проголошення публічних промов, зокрема в процесі судочинства, що й собі сприяє чи не сприяє реалізації норм права.

У світовій і вітчизняній лінгвістиці доволі часто розглядаються питання щодо сутності, структури та функціонування дискурсу як парадигми мовознавчих учень. З. Харріс, Л. Грінобл, Н. Ферклаг визначили дискурс як контрольований мисленнєвий процес із чітко впорядкованим результатом, як матеріальну форму ідеології [4, с. 98]. Серед вітчизняних праць є незначна кількість робіт, присвячених дослідженню маніпулятивних технік, зокрема, сугестивні технології проаналізовано колективом авторів в однойменно-

му посібнику за загальною редакцією Є. Скулиша [6]. Особливості маніпуляції свідомістю в процесі комунікації є предметом дослідження Т. Іваскевич [1]. Висвітленню правових, етичних, логічних аспектів побудови судових промов державного обвинувача й адвоката-захисника присвячена монографія Р. Кацавця. Однак недостатньо вивченими залишаються питання використання мовних засобів маніпулятивного впливу для побудови переконливої аргументації чи критики точки зору опонента, зокрема під час проголошення судової промови.

Метою роботи є дослідження загальних принципів, лінгвістичних прийомів ведення дискусії та полеміки, а також особливостей використання лексичних засобів і синтаксичних конструкцій у судових промовах, що сприяє посиленню маніпулятивного впливу на учасників судового процесу.

Виклад основного матеріалу. З численних визначень поняття «маніпуляція» слід виокремити такі особливості цього процесу: це вид духовного, психологічного впливу, що має прихований характер, потребує ґрунтовних знань, значної майстерності. Завданням цього впливу є приховане управління поведінкою інших за допомогою вербальних і невербальних засобів, спонування їх до зміни думок, цілей, ціннісних установок, до виконання певних дій.

Мотиви, що спонукають до маніпулятивного впливу, можна розподілити на кілька складових частин. Першою зазвичай є реалізація потреб, інтересів та устремлінь, що пов'язані із задоволенням власних бажань і залежать як від рівня освіченості, інтелекту особи, так і від природних здібностей і схильностей. Вони перебувають у тісному взаємозв'язку з когнітивними складниками, що формують

уявлення та знання про навколишній світ, місце й роль людини в ньому та певною мірою є залежними від інформаційного оточення, що впливає на формування інформаційно орієнтованої особи. Беззаперечною є залежність і від способу мислення окремої особи, її стилю поведінки, умінь і навичок, що сформувалися в процесі становлення особистості як у родині, так і в суспільстві.

Водночас до інших мотивів слід віднести зіткнення інтересів певних груп, прагнення домінування. Інтегруючись у колектив, особа змушена відповідати запитам спільноти, її груповим нормам, що склалися як звичаєве правило, релігійне вірування, ідеологічна пропаганда, проте внутрішні регулятори поведінки особи (поняття власної гідності, самоповага, самооцінка) є рушійною силою, що змушують одних ставати мішенями маніпулятивного впливу, а інших – вправними маніпулянтами. Цей процес залежить від психоемоційних чинників: психічного та фізичного стану людини, уміння емоційного «зараження» та «провокування». Сучасні дослідники-психолінгвісти відзначають вагомий вплив стереотипів на свідомість і поведінку окремо взятої особи, оскільки вони впливають на сприйняття, формують світогляд і доволі часто роблять поведінку людини ірраціональною, зважаючи на особливості її сприйняття оточенням. Стереотипними є заборони, страхи, упередження, набуті в процесі життєдіяльності, сформовані традиційно впродовж тривалого часу в межах окремих спільнот. Саме стереотипність мислення є основою для маніпулювання.

Перелічені вище чинники впливають на вибір стратегії й тактичних прийомів її реалізації, на добір мовних засобів, переконливих відносно обговорюваної теми й конкретної аудиторії. До загальних принципів ведення дискусії чи полеміки, яких необхідно дотримуватися, належать такі: чесна та принципова позиція впродовж усього процесу (точне й чітке формулювання вихідних позицій сторін і означення предмета спору); виявлення суперечливих тез у висловлюваннях опонента, односторонності його позиції, а також використання тверджень опонента на свою користь (у цьому разі потрібно знати й дотримуватися логічних законів, володіти прийомами доведення та спростування) [2]. При побудові промови значну увагу слід приділити її емоційному складнику (побудова тексту з використанням певних фігур і троп, що дозволить підсилити емоції), а також правильному й доречному поданню матеріалу (пафос мовця, його психоемоційний стан і лінгвістично-інтонаційне оформлення матеріалу).

Судова діяльність передбачає елементи полемічних прийомів (грец. *polemikos* – «ворожий», «войовничий»), оскільки основні зусилля сторін – учасників цієї суперечки спрямовані на утвердження своєї точки зору щодо предмета об-

говорення. Мета визначає використання різноманітних засобів ведення полемічної діяльності, дотримання певних стратегій і тактичних прийомів. Базовими для юридичної полеміки залишаються загальноприйняті принципи ведення суперечки, проте вона має свої специфічні особливості, наприклад, відповідну регламентацію процесуальних дій під час розгляду й вирішення в судових засіданнях кримінальних, цивільних, адміністративних справ. Особливості цього провадження обумовлюють процедуру, порядок, почерговість, тривалість виступів, а також певну систему етичних заборон і дозволів, дотримання яких сприяє підвищенню ефективності судової діяльності.

Судову промову як складний комунікативний процес неможливо розглядати без аналізу логічних, семіотичних, психологічних, лінгвістичних характеристик. Маючи композиційно-логічну будову, промова базується на елементах логіки (система доказів чи спростування, перехід від старого до нового, від знайомого до невідомого, від слабких аргументів до сильніших), етикету (використання коректних і некоректних способів ведення суперечки), культури й техніки мови (точність, змістовність, ясність, доречність, послідовність, виразність), психології (урахування особливостей мислення та поведінки, темпераменту й характеру опонента, аудиторії), лінгвістики (добір мовних засобів відповідно до цілей, ситуації, соціальних характеристик аудиторії) та інших наук.

До лінгвістичних маніпулятивних прийомів, що найчастіше використовуються під час публічного виступу (зокрема, у судовій практиці) і базуються на порушенні логічних законів і правил, належать такі:

- відхід від теми розмови: підміна тези, наведення аргументів на користь іншого положення, можливо, значно ширшого за обсягом поняття, перекладання «тягаря доведення» на опонента;

- використання аргументів опонента на свою користь, зведення його аргументів до абсурду шляхом виокремлення кількох фраз із контексту, що призводить до спотворення сенсу висловлювання;

- ефект першого й останнього слова, що пов'язаний з особливостями сприйняття інформації – правдивою видається та інформація, що надійшла першою, а запам'ятовується краще та, що надійшла останньою;

- посилення на «авторитет»; звернення до освіченості чи неосвіченості, пихатості; аргумент до жалю, до мас («А хіба ви думаєте не так?», «Усі так говорять (роблять)»). Так діє принцип асоціативних зв'язків, колективної думки, визнання доказів, що засвідчені публічно;

- натяки (подання фактів, що викликають сумнів, нашоухують на думку саме цільову аудиторію, яка робить відповідні висновки);

- прогнозування можливих подій, як правило, з негативними або навіть жахливими наслідками;
- відтягування рішення;
- відбір і висвітлення тільки позитивних або тільки негативних фактів або рис особи при одночасному замовчуванні протилежних – прийом «підтасовування карт»;
- висміювання опонента через поєднання логічної критики з гумором, іронією, сарказмом, сатирою. При цьому слід дотримуватися тактовності висловлювань, ділової етики, щоб не принизити гідність опонента.

Упродовж багатьох століть доволі вдало під час судових засідань використовувалися певні маніпулятивні техніки, зокрема сугестія (лат. *suggestio*, від *suggere* – «навчаю, навіюю») – підказування, навіювання слухачеві, створення настрою, що базується на додаткових смислових натяках, передчуттях. «Навіювання, або сугестія, – це процес впливу на психіку людини, пов'язаний зі зниженням свідомості й критичності при сприйнятті нав'язаного змісту, який не вимагає ні розгорнутого особистого аналізу, ні оцінки спонукання до певних дій» [6, с. 16–17]. Це вплив на емоційну сферу, на підсвідомість, що в результаті викликає певні переживання та спонукає до відповідних дій. Однією з таких технік, яка доволі часто використовується, є емоційний резонанс, що дозволяє створити відповідний настрій для сприйняття інформації та зняти психологічний захист, який вибудовує людина, свідомо намагаючись відстоювати свою позицію.

Для реалізації інтенцій мовця використовується низка риторичних технік, лексичних засобів і синтаксичних конструкцій, що в певній послідовності й комбінаціях дозволяють досягти максимального емоційного ефекту й отримати певний результат. Серед них слід виокремити такі:

- прийом адресації – зазначення особи, до якої звертаються, та її посади із шанобливим називанням: «Ваша честь!», «Панове присяжні засідателі!»;

- використання оціночних понять, що відображають найзагальніші ознаки певних явищ і конкретизуються в процесі правозастосування, проте їхній зміст може бути недостатньо визначений теорією права («надзвичайна жорстокість», «особливий цинізм», «злісне хуліганство», «страшні наслідки»);

- «навішування ярликів» – вибір епітетів, порівнянь, метафор, що наштовхує на певну характеристику особи чи її дій, викликає певні асоціації;

- віднесення та розмежування – звертання до груп (до публіки), співвіднесення особи з групою, яка наділена певними якостями, поглядами, ціннісними установками, що визнаються суспільством як правдиві. Таким чином, відбувається

підсилення прагматичного ефекту протиставлення «свого» й «чужого»;

- узагальнення – заміна назви, позначення родовим поняттям, що викликає позитивні емоції, так звані лозунгові слова («порядність», «честь», «гідність»);

- метонімія – перенесення значення за принципом суміжності понять;

- евфемізація вербальних назв, навмисне використання завуальованих фраз, що приховують справжню суть явищ, сприяють створенню позитивної чи негативної конотації, дозволяють підтвердити або спростувати тезу: убити – знешкодити, ліквідувати, пришити, закопати; брехати – говорити неправду, вигадувати, фантазувати; санкції – обмеження, арешт, економічна блокада; етнічні чистки – знищення;

- використання жаргонізмів, зокрема професійних, що дозволяють емоційно посилити сприйняття, викликавши відповідні емоції («притон», «виручка», «звідництво», «грабіжник»);

- уживання слова в його емоційно-експресивному значенні з метою підсилення чи нівелювання означуваного поняття: «документ» – офіційне, «папірець» – знижене, «бумага» – іронічне;

- використання пейоративних виразів – лексичних засобів, що містять негативний оціночний складник: «свобода» – свавілля, беззладдя; «тверда влада» – деспотизм;

- заклик до конкретних дій, до чеснот особи стосовно прийняття справедливого рішення.

Для надання промові виразності й образності, що дозволяє посилити емоційний вплив на учасників судового процесу, використовуються прийоми стилістичного синтаксису – так звані фігури мови:

- короткі речення; кожна нова думка вимагає нового речення [3, с. 18];

- висловлення основної думки головним, а не підрядним реченням;

- деталізований виклад, насичення тексту конкретними подробицями, фактами, прикладами, що краще сприймаються, запам'ятовуються та завоюються;

- дроблення подачі інформації, що може сприяти кращому засвоєнню або ж «відходу від теми» через надмірну кількість подробиць;

- використання анафори й епіфори; повторення слів на початку речень сприяє посиленню додаткового смислового навантаження, а повтор у кінці речення дозволяє підкреслити значимість певного факту, привернути увагу суду;

- синтаксичний паралелізм, прийом градації: повтор значимих фраз із підсиленням емоційно-експресивного забарвлення, що допомагає сприйняттю інформації як істинної або допустимої;

- антитеза – риторична фігура, побудована на різкому протиставленні понять, явищ, ознак, на-

дає виразності промові: «Тут – сором'язливість, там – розпуста, тут – вірність, там – обман». Відомий юрист П. Пороховщиків відзначав можливість цієї фігури: «Переваги цієї фігури полягають у тому, що обидві частини антитези взаємно визначають одна одну; думка виграє в силі, при цьому вона висловлюється в стислій формі, і це також збільшує її виразність» [5, с. 56];

– альтернативні формулювання запитань, що потребують прямої відповіді – «так» або «ні»;

– сократівське запитання: кілька простих запитань, на які опонент має відповісти ствердно, а потім формулюється основне запитання, відповідь на яке ніби за інерцією має бути позитивною;

– перебудова речення як спосіб реалізації ефемістичного потенціалу: заміна стверджувального судження на заперечне, тобто конструкції позитивної зі ствердженням небажаного факту на аналогічну за змістом негативну, в якій бажаний факт заперечується: «Не думаю, що ви маєте рацію» замість «Думаю, що ви не праві»; «Я не вважаю, що потрібно...»;

– інверсія – навмисна зміна прямого порядку слів дозволяє привернути увагу до сказаного, посилює емоційне сприйняття та смислове навантаження;

– трансформація словосполучень: уведення додаткового позитивного компонента або вилучення небажаного, поєднання слів із протилежним значенням («адвокати, що не визнають рішення суду»);

– використання прислів'їв, приказок, що надає виразності й експресії промові, сприяє вираженню оціночного ставлення до обговорюваного питання – схвального, іронічного чи осудливого («горе від розуму», «одного поля ягідка»).

Доволі часто перед судовим процесом використовується пропагандистський прийом – ініціювання так званої «інформаційної хвилі», тобто створення публічного резонансу, коментування початкових повідомлень у пресі, що сприяє посиленню інформаційно-психологічного впливу. Такі коментарі створюють підґрунтя для вторинної інформаційної хвилі на рівні міжособистісного спілкування за допомогою ініціювання відповідних обговорень, оцінок, появи «необхідних» чуток, здогадок [7, с. 146].

Названі мовні засоби сприяють реалізації комунікативних стратегій і тактик, що дозволяють здійснювати маніпулятивний вплив на слухача; зокрема, це стратегії посилення або зниження, тактики безособистісного звинувачення, виправдання, презентації та ін. Серед додаткових засобів, що впливають на учасників процесу, є спотворення, перекручування правил ведення риторичного діалогу – режисування виступу, нав'язування форми й ритму спілкування, створення негативного іміджу опонента, презумпції недовіри до

нього, використання влучної цитати й самоіронії, так званої «селективної правди».

Водночас слід пам'ятати про дотримання етичних норм, що сприяє результативному виконанню обов'язків учасниками судових дебатів і підвищенню ефективності судового процесу. Юридичне провадження вимагає від судового оратора індивідуального підходу, урахування всіх обставин справи, її особливостей, особистісних характеристик учасників судового процесу. Важлива роль відводиться майстерному поданню матеріалу оратором, його вмінню структурувати матеріал і будувати текст відповідно до законів риторики.

Для отримання перемоги в процесі доведення необхідно налагодити та зберегти контакт з аудиторією, що передбачає певний алгоритм дій, зокрема: коригування продукту підготовчого етапу під час публічного виступу в судовому засіданні з урахуванням усіх можливих ризиків і вигод; управління (або спроба впливу) поведінкою аудиторії та власною поведінкою. Найчастіше прогнозований портрет аудиторії може повністю або частково не збігатися з реальним. Неможливо також достеменно передбачити загальний психологічний настрій і моментальні реакції опонента чи аудиторії, тому важливим є вміння «зчитувати» інформацію, яка надходить через невербальні засоби спілкування (вираз обличчя, жести, міміку, пози), а також вербальні складники (запитання, репліки та їх емоційно-інтонаційне подання). Ураховуючи всі поточні обставини, у процесі проголошення промови слід коригувати стратегію й тактичні прийоми її реалізації, уточнювати цільову установку, формулювання тези, а також коло проблем для обговорення. Важливою є активізація логіко-мисленнєвої та чуттєво-емоційної сфер діяльності аудиторії, що досягається коригуванням логічних прийомів аргументування, їх повною або частковою заміною чи доповненням, а також добором найефективніших мовленнєвих засобів впливу.

Управління власною поведінкою передбачає певні риторичні вміння й навички, що сприяють створенню атмосфери довіри та поваги, яка базується на загальній ерудиції, освіченості, ґрунтовних і всебічних знаннях про предмет обговорення. Необхідно, щоб жести, міміка й інші рухи тіла були природними та відповідали задумові, сприяли формуванню образу впевненої та виваженої особи. Стриманість, уважність і доброзичливість є чинниками, що спрямовані на створення сприятливої психоемоційної атмосфери, яка оптимізує спілкування, а отже, і отримання позитивного результату.

Риторичні техніки, стилістичні фігури, тропи, що посилюють емоційне сприйняття матеріалу, будучи нейтральними за своєю суттю, набувають особливого оціночного значення під час їх вико-

ристання для маніпулятивного впливу з метою отримання визначеного результату. Водночас не слід забувати, що промови учасників судового процесу стосуються долі особи, яка стала об'єктом юридично-правової й судово-процесуальної характеристики й оцінки, тому пріоритетним має бути дотримання законності прийнятих ухвал.

Висновок. Результатом судового провадження є прийняття чесного та неупередженого рішення. При цьому кожна справа вимагає врахування всіх об'єктивних обставин, особистісних характеристик учасників судового процесу, побудови індивідуальної лінії захисту. Важлива роль у цьому процесі належить ораторові, який повинен володіти логічними прийомами доведення та спростування, дотримуватися загальних принципів ведення дис-

кусії й полеміки, культури мови та ділового етикету, тобто викликати довіру через знання й професіоналізм (логіка мислення). Інший шлях отримати бажаний результат – викликати довіру через підсвідоме, створивши сприятливе враження. При цьому слід урахувати особливості побудови судової промови, використання різних стратегій і технологій емоційного впливу, добір певних мовних засобів, які здатні посилити психоемоційне сприйняття, викликати відповідні переживання та спонукати до прийняття рішень, що відповідають ілокутивним намірам оратора. Актуальним для сучасної лінгвістичної науки залишається вивчення механізмів і засобів маніпулятивного впливу, розроблення технік захисту від них, способів переведення маніпуляції в конструктивний діалог.

Література

1. Іваскевич Т. Особливості маніпуляції свідомістю у процесі комунікації / Т. Іваскевич // Науковий блог НаУ «Острозька академія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naub.org.ua/?p=812>.
2. Камишева Н. Логіка (теоретична і прикладна): [навч. посіб.] / Н. Камишева. – К. : Знання, 2011. – 455 с.
3. Кацавець Р. Судові промови державного обвинувача й адвоката-захисника в кримінальному судочинстві України : правові, етичні, логічні та мовні аспекти / Р. Кацавець. – К. : ЦУЛ, 2014. – 150 с.
4. Огієнко І. Дискурс та підходи до його аналізу: погляди на проблему сучасних англомовних дослідників / І. Огієнко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія» : зб. наук. пр. – Острог. Серія: Філологічна. – 2012. – Вип. 23. – С. 98–102.
5. Сергеич П. Искусство речи на суде / П. Сергеич. – М. : Юрид. лит., 1988. – 348 с.
6. Петрик В. Сугестивні технології маніпулятивного впливу : [навч. посіб.] / В. Петрик, М. Присяжнюк, Л. Компанцева, Є. Скулиш, О. Бойко, В. Остроухов ; за заг. ред. Є.Д.Скулиша. – 2-ге вид. – К. : ЗАТ «ВПОЛ», 2011. – 248 с.
7. Хлопкова Е. О приемах пропаганды как средстве речевого воздействия на судебном процессе / Е. Хлопкова // Вестник ВДУ. – Серия : Филология. Журналистика. – 2008. – № 1. – С. 145–149.