

**УЛОВКИ В РЕЧИ ОРАТОРА, ИХ АНАЛИЗ, ВЫЯВЛЕНИЕ
И ПРОТИВОСТОЯНИЕ РЕЧЕВОЙ МАНИПУЛЯЦИИ**
**Tricks in a speaker's speech, their analysis, identification
and opposition to speech manipulation**

О. Л. Альтшулер-Феррейра, преподаватель кафедры иностранных языков
Уральский юридический институт МВД России
(Екатеринбург, ул. Корепина, 66)

Аннотация

Статья посвящена анализу речевых уловок и хитростей. Автор приходит к выводу, что существует необходимость противостоять такого рода манипуляциям.

Ключевые слова: риторические уловки, манипуляция, этика, экология языка.

Summary

The article is devoted to the analysis of speech tricks and tricks. The author comes to the conclusion that there is a need to resist this kind of manipulation.

Keywords: rhetorical tricks, manipulation, ethics, ecology of language.

Уловки в речи есть у любого оратора, вопрос лишь в том, грамотно ли он их использует и умеет ли распознавать в речи других. Р. Добелли в «Территории заблуждений» описывает такой эксперимент. Человека просят сказать, кто ему больше нравится – Алекс или Бен. Алекс умный, прилежный, импульсивный, критичный, упрямый и завистливый. А Бен завистливый, упрямый, критичный, импульсивный, прилежный и умный. Кого выбрали бы вы? Большинство свое предпочтение отдают Алексу, хотя описания абсолютно одинаковы. Следовательно, часто важна не сама информация, а способ ее изложения. И здесь открывается широкое поле для разного рода манипуляций.

Речевое общение предполагает межличностное взаимодействие и достижение определенных целей, связанных с удовлетворением потребностей его участников. Индивидуальные отличия, проявляющиеся в несовпадении целей и потребностей каждой отдельной личности, обуславливают возникновение ситуации столкновения и отстаивания интересов. Достижение цели в подобной ситуации может осуществляться различными способами – посредством открытого диалога и соотнесения собственных интересов с интересами другой личности, либо стремлением утвердить собственный интерес с помощью определенных приёмов.

Имеются допустимые и недопустимые хитрости, о последних можно продолжительно дискутировать, поскольку их применение не всегда правомерно и морально. Следовательно, осведомляться о них необходимо, чтобы не попасть в ловушку умелого влияния на речь.

Риторические уловки, которые вводят в заблуждение слушателей:

«Британские ученые»

Тут разговор будет не о исследованиях Стивена Хокинга или Чарльза Дарвина, а о героях онлайн-фольклора. «Британские исследователи подтвердили ...» – в последние периоды времени мы часто воспринимаем это словосочетание, которое продолжается описанием обыденных или даже нелепых мыслей без какой-либо определенности.

Из-за этого возникло название хитрости, которая по своей природе олицетворяет себя ссылкой на выдуманный престиж. Итак, в ходе предвыборных дискуссий Хиллари Клинтон представила такое доказательство Дональду Трампу. Итак, у нас есть эффективная сектор нашего хозяйства, и большинство экспертов, которых я встречала, считают, что план изгнания всех незаконных мигрантов станет суровым ударом по экономической сфере. Это понадобится миллионам трудоустроенных, это сдержит экономическое развитие.

Называть такой довод сильный недопустимо.

Наши воспоминания внимательно создают связь с древними университетами планеты - Оксфордом и Кембриджем, потому вера в такие выражения в начале все же существует и только после этого разум начинает сражаться с устоявшимися представлениями. На самом деле в новостях такого типа мы не имеем информации о том, кто конкретно проводил научные исследования и в каком высшем учебном заведении.

Известную фразу Сократа: Я знаю, что ничего не знаю, многие забывают в это время, когда оратор начинает проповедовать, будто бы все общеизвестные сведения и вплетать в выступление запутанные термины. Если индивидуум не утверждает, что он не знает о чем говорит оратор, то он уже заранее соглашается с тем, что доказательство, фактически, может и не быть. В книге Ильи Ильфа и Евгения Петрова "Золотой теленок" именно изображается такая риторическая хитрость.

«Ложный стыд»

Ставка на ложный стыд – делается расчет на то, что собеседник примет довод без возражения, постеснявшись проявить свою неосведомленность. Начинают убеждение примерно так: «Неужели вы не знаете, что...», «Как известно...». Не поддаться на уловку несложно, ответив: «Представьте, мне это неизвестно» и дав тем самым понять, что свое утверждение оппонент должен обосновать. Если к вам применяют такую тактику, то рекомендация здесь может быть только одна – избавиться от всех угнетений и попросить разъяснить непонятные высказывания.

«Отравление источника»

Сущность хитрости заключается в дискредитации источника данных или, что случается чаще, довода. Итак, когда один из персонажей диалога «Горгия» старается убедить Сократа в своей позиции, Сократ отвечает ему. В самом деле, и там одна сторона верит, что победила другую, если в подтверждение своих утверждений предъявила много и, к тому же, уважаемых свидетелей, а соперник – только какого-то или совсем никакого. Однако для выяснения правды такое опровержение не приносит абсолютно никакой пользы. Иногда случается, что непорочный становится жертвой заведомо ложных показаний множества и, казалось бы, не последних индивидуумов... Однако, пока не представлю лишь единственного свидетеля, подтверждающего мои слова, сам тебя, считаю, что в нашем разговоре почти ничего неудачного не произошло. Однако я убежден, что и ты не достигнешь ничего, если не получишь удостоверение от меня единственного. «Всех остальных свидетелей ты можешь без проблем отпустить».

Каково действие оратора в этой ситуации? Отвергает принятие во внимание довод, не представляя для этого объективных аргументов, поэтому данная хитрость считается неприемлемой, так как принижает обсуждение.

Среди допустимых уловок можно выделить следующие:

«Хиазм»

Сущность хитрости заключается в этом же – вторая часть значимой для ратора фразы формируется в обратной последовательности элементов предложения. К примеру, все запо-

минают, подобно тому, как на инаугурации Джона Ф. Кеннеди произнес: Не спрашивайте, какие действия может предпринять ваша родина для вас. Поразмышляйте, что вы способны осуществить в пользу своего государства.

В самое время, как и в каждом другом случае, значимо не забывать о аристотелевской «золотой середине» – в речи нужно иметь не больше 1-2 схожих иллюстраций.

Сложно отыскать текст, где не встречаются малопонятные абстрактные идеи вроде «толерантность», «компрадорство», «независимость» и прочие. Отличие этих слов заключается в том, что каждый их воспринимает по-своему, говорящему же для воздействия идеей необходим общий «лексикон» с аудиторией. В данном случае проявляется подходящим способом использование аллегории или метафоры.

«Я надеюсь сегодня, что когда-нибудь в штате Алабама с ее злыми расистами и главой правительства, с губами, которые произносят слова о вмешательстве и отмене, в один прекрасный день, именно в Алабаме, маленькие темнокожие дети возьмутся за руки с маленькими детьми белого цвета, как братья и сестры».

«Метафора»

Метафоры также помогают усилить воздействие на аудиторию и вызвать определенные эмоции или реакции. Журналисты могут использовать метафоры, чтобы вызвать сочувствие, страх, волнение или другие эмоции у своей аудитории.

Например, в статье о бедствии или трагедии журналисты могут использовать метафоры, чтобы описать страдания людей как «море слез» или «горы боли», что помогает вызвать сочувствие и сострадание у читателей или зрителей.

Метафорическое изображение событий провоцирует удаление оратора от фактуры, зачастую возникает вопрос о правомерности метафорических преувеличений. В любом случае, важно и значимо не забывать логическую связь с тем, что представляет собой в высказывании главное утверждение, в противном случае есть возможность перестать быть понятным окружающим, что влечет за собой коммуникативный провал.

Заключение

В риторической практике вы можете встретить еще много уловок, которые ораторы используют сознательно и бессознательно, главное состоит в другом – научиться видеть их для того, чтобы не попадать в ситуацию по типу «Я сам обманываться рад», для этого достаточно соблюдать простые правила:

1. Важно не бояться переспрашивать то, что не понятно. Жонглирование сложными терминами, ссылки на анонимные источники и прочая словесная эквилибристика должна сразу же насторожить. Просьба о приведении точных определений и данных не умаляет собеседника, но позволяет четче определить исход спора. Природная забывчивость оратора – не повод соглашаться со слабым доводом.

2. Необходимо обращать внимание на стилистику в речи – в одном случае, фигуры речи помогают сделать аргументы четкими и легко воспринимаемыми, поэтому они допустимы, в другом – они могут быть использованы для запутывания слушателей и проведения параллелей с нарушением логики.

3. При подозрении на то, что оратор использует против вас тактику уловок, можно сделать следующее: во-первых, указать собеседнику на неподобающий прием, во-вторых, подвергнуть сомнению правомочность такого ведения дискуссии.

Библиографический список

1. *Аристотель*. Риторика. М., 2018. 352 с.
2. *Антонов В. П., Пекарская И. В.* Речеведение: учебно-методический комплекс по дисциплине: в 7 частях. Ч. 6. Русский язык и культура речи. Учение о речевой культуре. Теория качеств речи. Элокуция. Эффективная коммуникация. Абакан: Хакасский государственный университет им. Н. Ф. Катанова, 2014. 312 с.
3. *Берковиц Л.* Агрессия: причины, последствия и контроль ; пер. с англ. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. 510 с.
4. *Бэрон Р.* Агрессия. СПб.: Питер, 1998. 336 с.
5. *Шопенгауэр А.* Искусство побеждать в спорах. Мысли. М., 2022. 388 с.