

СУСПІЛЬСТВО: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ. ОСОБИСТІСТЬ

DOI : 10.33274/2079-4835-2022-24-1-64-70

УДК 811.111'42'38

Герасименко О. Ю.,
асистент

Донецький національний університет економіки
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського,
Кривий Ріг, Україна,
e-mail: gerasimenko_ou@donnuet.edu.ua
ORCID: 0000-0002-0539-1165

ТАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ НА ЗНИЖЕННЯ У ПЕРЕДВИБОРЧИХ ДЕБАТАХ Г. КЛІНТОН ТА Д. ТРАМПА

UDC 811.111'42'38

Herasymenko O. Yu.,
Assistant Professor

Mykhailo Tuhan-Baranovskyi Donetsk National University
of Economics and Trade, Kryvyi Rih, Ukraine,
e-mail: gerasimenko_ou@donnuet.edu.ua
ORCID: 0000-0002-0539-1165

TACTICAL IMPLEMENTATION OF THE REDUCTION STRATEGY IN THE ELECTION DEBATES OF H. CLINTON AND D. TRUMP

***Мета** статті — проаналізувати матеріали передвиборчих дебатів Г. Клінтон та Д. Трампа задля вивчення тактичної реалізації стратегії на зниження як ефективного засобу маніпулятивного впливу.*

***Методи.** Основні наукові результати отримані з використанням комплексу загальнонаукових та спеціальних методів дослідження, а саме: аналіз відео- та аудіо-матеріалів передвиборчих дебатів, порівняння, синтез, систематизація та узагальнення наукової літератури.*

***Результати.** Дискурс є однією із найбільш значущих комунікативних категорій, що віддзеркалює мовленнєву взаємодію. Предметом особливого наукового інтересу у нашому дослідженні виступає політичний дискурс, в якому одну із провідних ролей відіграє маніпулятивний вплив на аудиторію шляхом вибору відповідних тактик, стратегій і мовних засобів.*

Ілюстративним матеріалом дослідження стратегій маніпулятивного впливу обрано тексти передвиборчих промов претендентів на пост президента США — Гіларі Клінтон та Дональда Трампа. У нашому дослідженні ми спираємося на класифікацію стратегій і тактик маніпулятивного впливу, яка була запропонована дослідницею О. Михальновою, оскільки ця класифікація дозволяє всебічно розглянути основні стратегії, які використовуються в політичному дискурсі і, як наслідок, для максимального досягнення своїх цілей. Зокрема, дослідниця виокремлює стратегію на зниження, стратегію на підвищення, стратегію театральності. У нашій статті ми детально розглянули та проаналізували використання американськими політиками саме стратегії на зниження.

Встановлено, що обидва кандидата активно використовують стратегію на зниження, які реалізуються за допомогою відповідних тактик. Стратегія на зниження представлена такими тактиками, як аналіз — «мінус», дискредитації опонента, безособового звинувачення, викриття, образи, загрози.

Ключові слова: стратегія, тактика, маніпулятивний вплив, промова, дебати.

Постановка проблеми. Сьогодні, як ніколи раніше, можна спостерігати підвищений інтерес до політичної промови та виступів політичних діячів. Цей процес цікавить не тільки фахівців різних галузей науки (лінгвістів, політологів, соціологів, істориків, психологів тощо), але й звичайних пересічних громадян. На нашу думку, це зумовлено, зокрема, підвищенням ролі інтернет-технологій та широтою можливостей, які пропонують інтернет-комунікації.

У ХХІ столітті, столітті бурхливого розвитку науки та високих технологій, знаходять свій прояв нові форми комунікації політиків з цільовою аудиторією, культивуючи нові жанри політичного дискурсу: політичні блоги та відеоблоги, меми, прямі ефіри у таких соціальних мережах, як Facebook та Instagram тощо. Очевидно, існує значна кількість політичних технологій, які спрямовані на успіх виборчої кампанії. Проте, на наше переконання, вивчаючи політичний дискурс, варто акцентувати увагу саме на процес передвиборчих дебатів, оскільки він є чи не одним з найважливіших у виборчих перегонах, адже дебати суттєво впливають на хід виборів: рейтинги кандидатів є близькими один до одного, а критерієм для ухвалення рішення для електорату стає не політична програма кандидата, а його особисті якості. Відтак, процес політичної взаємодії на звичайних виборців має відбуватися з використанням різних технологій та засобів маніпулятивного впливу задля залучення великої кількості виборців та прихильників.

У нашому дослідженні ми розуміємо «мовне маніпулювання» у промові політичних діячів як умисне використання прихованих спеціальних мовних засобів задля впливу на свідомість реципієнта, щоб нав'язати власне особливе бачення реальності, ставлення до об'єкта комунікації, а також для заохочення адресата до певних дій у рамках інтересів мовця.

У нашій роботі ми користуємося класифікацією стратегій і тактик маніпулятивного впливу, запропонованою О. Михальовою [2, с. 79], оскільки саме ця класифікація дозволяє всебічно розглянути основні стратегії, які використовуються політиками для побудови промов і, як наслідок, для максимального досягнення своїх цілей.

Метою статті є аналіз іноземної передвиборчої промови на прикладах передвиборчих дебатів, у яких були використані стратегії й тактики маніпулятивного впливу сучасного американського політичного дискурсу вищих державних осіб, зокрема Гіллари Клінтон й Дональда Трампа.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню особливостей стратегій і тактик маніпулятивного впливу у політичному дискурсі присвячено здобутки таких учених, як В. Дем'янова, О. Іссерс, Н. Карпової, І. Катенєвої, О. Михальової, А. Чудінова, О. Шейгал тощо. У свою чергу, ряд науковців досліджували специфіку маніпулятивного впливу у політичному дискурсі та виокремлювали певні фактори:

— О. Михальова [3, с. 114] та О. Шейгал [4, с. 316] вважали, що сутність політичного дискурсу — у боротьбі за владу;

— В. Дем'янов [1, с. 37] визначив специфіку маніпулятивного впливу у необхідності політиків нав'язувати реципієнтам ті чи інші дії та оцінки, а також переконувати та спонукати електорат до дії;

— О. Шейгал [4, с. 317] виокремила ознаки політичного дискурсу, а саме: інституційність, специфічна інформативність, смислова невизначеність, авторитарність, дистанційність, фантомність, театральність, динамічність тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія на зниження має на меті дискредитацію опонента, яким є політичний противник. Вона включає в себе використання тактик, які імпліцитно й експліцитно виражають негативне ставлення

до предмету комунікації. Прагнення майбутнього політичного лідера послабити позиції свого опонента або висловити негативне ставлення до ситуації здійснюється за допомогою певних тактик. В проаналізованих текстах політичних дебатів нами було виявлено наступні ілюстративні зразки реалізації цієї стратегії та її тактик:

Тактика аналіз – «мінус» представляє собою опис ситуації, який є заснованим на негативному до неї відношенні, проте автор прямо не заявляє про своє невдоволення. Важливу роль тут відіграє використання лексичних засобів, які імпліцитно виражають ставлення того, хто говорить:

(1) DONALD TRUMP: *What's happened to our jobs and our country and our economy generally is – look, we owe \$20 trillion. **We cannot do it any longer;***

(2) DONALD TRUMP: ***We have, during his regime, during President Obama's regime, we've doubled our national debt. We're up to \$20 trillion.***

Кандидат описав ситуацію, навів соціологічні й економічні дані, що характеризують ситуацію з негативного боку, проте, експліцитно політичний лідер не виразив свою позицію, а лише відсторонено продемонстрував дані.

Наступною тактикою є тактика звинувачення або дискредитації опонента, яка полягає в приписуванні кому-небудь провини, а також в поданні ситуації або опонента у негативному світлі. Спікер намагається викрити суперника, розкрити таким чином його негативні якості й наміри.

Для реалізації тактики звинувачення використовуються лексичні засоби із негативним оціночним значенням. Найчастіше звинувачення можуть бути безпідставними й не мати підтвердження.

Тактика дискредитації опонента є невід'ємною частиною тактики самопрезентації, її використання зумовлено не лише зневагою до опонента, його приниженням, «навішуванням на нього ярликів», а й метою зіпсування репутації урядів ворожих держав та політичних конкурентів:

(3) DONALD TRUMP: *Americans are asking: **Who attacked our country? The evidence we have gathered all points to a collection of loosely affiliated terrorist organizations known as IGIL. They are the same murderers indicted for bombing American embassies in Tanzania and Kenya? And responsible for bombing the USS Cole.***

Проте не лише дискредитація суперника використовується у промовах Трампа. Загальні спостереження вказують на основну риторику усіх промов політика як агресивну і зневажливу. Він ображає жінок, насміхається над конкурентами, використовуючи політичний сленг та політичну метафору, й перетворює таким чином передвиборну боротьбу в США на взаємний риторичний агресивний перепал, а не етичне змагання. Водночас він лідирує майже в усіх опитуваннях.

У своїх промовах Д. Трамп наголошує на сучасних проблемах країни завдяки простим лінгвістичним конструкціям. Так, він використовує повторення країн-суперників: *China, Japan, Mexico*. Вживання особового займенника *we*, що уособлює усіх громадян країни, підсилює психологічний тиск завдяки залученню їх у зазначені проблеми. Це значно скорочує дистанцію між адресатом та цільовою аудиторією, переконуючи їх, що вони роблять одну справу та переслідують спільну мету:

(4) DONALD TRUMP: ***Our country is in serious trouble. We don't have victories anymore. We used to have victories, but we don't have them. When was the last time anybody saw us beating, let's say, China in a trade deal? ...When did we beat Japan at anything? ...When do we beat Mexico at the border? The U.S. has become a dumping ground for everybody else's problems.***

Вживання займенника *they* у промові спрямовує увагу слухача на суперника і на ті проблеми, які вони створили для Америки:

(5) DONALD TRUMP: *... **They** kill us. I beat China all the time. All the time... **They***

*send their cars over by the millions, and what do we do? When was the last time you saw a Chevrolet in Tokyo? It doesn't exist, folks. **They** beat us all time... **They're** laughing at us, at our stupidity. And now **they** are beating us economically. **They** are not our friend, believe me. But **they** are killing us economically.*

Зауважимо, що Д. Трамп використовує короткі прості речення, які акцентують увагу слухача на кожному пункті промови. Він не зазначає точних винуватців усіх проблем, як було згадано у промові, чи точних прикладів суперництва США та вказаних країн. Проте в цьому уривку спостерігається і спроба домінування самого Трампа. Він акцентує, що своєю роботою намагається перемогти всіх конкурентів. Така тактика була використана для переконання слухачів у спроможності Трампа подолати всі можливі проблеми:

(6) DONALD TRUMP: ***I beat China all the time. All the time.***

У цій промові використовуються не лише повторювання слів, які підсилюють вплив, але і прямі звинувачення, які скеровані на викриття попередників та інших країн-суперників:

(7) DONALD TRUMP: ***We have a disaster called the big lie: Obamacare. Obamacare ...And remember the \$5 billion website? \$5 billion we spent on a website, and to this day it doesn't work. A \$5 billion website. I have so many websites, I have them all over the place. I hire people, they do a website. It costs me \$3. \$5 billion website.***

Використовує таку тактику дискредитації суперника також Г. Клінтон. Вона акцентує увагу аудиторії на проблемах, з якими зіткнулися президенти-демократи, але успішно подолали їх і згадує Т. Рузвельта, Б. Клінтона та Б. Обаму, які зробили певні внески у розвиток країни, наголошуючи на тому, що вони демократи:

(8) HILLARY CLINTON: ***When President Clinton honored the bargain, we had the longest peacetime expansion in history, a balanced budget, and the first time in decades we all grew together, with the bottom 20 percent of workers increasing their incomes by the same percentage as the top 5 percent . When President Clinton honored the bargain, we pulled back from the brink of Depression, saved the auto industry, provided health care to 16 million working people, and replaced the jobs we lost faster than after a financial crash.***

Зазначимо, що Г. Клінтон не використовує прямих звинувачень, а лише натякає на вину попередників-республіканців:

(9) HILLARY CLINTON: ***Instead of an economy built by every American, for every American, we were told that if we let those at the top pay lower taxes and bend the rules, their success would trickle down to everyone else.***

Значний маніпулятивний вплив мають риторичні запитання. Продовжуючи тактику дискредитації суперника, Клінтон використовує риторичні питання, наприклад:

(10) HILLARY CLINTON: ***What happened?...When does my hard work pay off? When does my family get ahead?....;***

(11) HILLARY CLINTON: ***... But can 2 weeks of 'patch' patch' activities salvage 8 wasted years? They told us they have reformed the economy, which economy?***

Отже, політик використовує риторичні питання, щоб провокувати думки в аудиторії, змусити її сприймати їхню тактику дискредитації. Таким чином, вона підводить слухача до думки про те, що успіху можна досягти лише разом та без допомоги республіканців:

(12) HILLARY CLINTON: ***Democracy can't be just for billionaires and corporations. Prosperity and democracy are part of your basic bargain too. You brought our country***

back. Now it's time — your time to secure the gains and move ahead.

Промова кандидата в президенти США повна звинувачень в адресу її опонента Дональда Трампа. Ця тактика, яку Клінтон доволі часто використовує у своїх промовах по відношенню до свого головного супротивника у передвиборній гонці, спрямована на створення вкрай негативного образу з прямим вказуванням на неспроможність опонента як політика вищого статусу:

(13) HILLARY CLINTON: ***Donald Trump's ideas aren't just different — they are dangerously incoherent. They're not even really ideas — just a series of bizarre rants, personal feuds, and outright lies;***

(14) HILLARY CLINTON: ***And to top it off, he believes America is weak. An embarrassment. He called our military a disaster. He said we are — and I quote — a “third-world country.” And he's been saying things like that for decades. Those are the words my friends of someone who doesn't understand America or the world.***

Гіллари Клінтон репрезентує опонента у невідгладному світлі і створює більш привабливий власний імідж в очах аудиторії, який досягається за допомогою генералізації (приклад № 13) й екземпліфікації (приклад № 14).

Негативне забарвлення промови досягається за рахунок використання Клінтон лексичних одиниць з негативною конотацією, наприклад: *bizarre rants, personal feuds, outright lies*.

Також існує тактика безособового звинувачення, у якій ситуація виставляється в негативному світлі, проте звинувачений не називається. Тут використовуються граматичні конструкції і лексичні одиниці із широким значенням, які потенційно включають у себе широке коло учасників. Використання подібних синтаксичних й лексичних засобів є дуже вигідним для політиків, адже при цьому йому вдається посилити враження від протиставлення двох груп: «свої» й «чужі». При реалізації цієї тактики група «свої» наділяється тільки позитивними якостями, а група «чужі» охоплює не тільки партію, яка підтримує супротивника і його самого, але й дуже широке коло осіб, і отримує тільки негативну презентацію і якості. За допомогою цієї тактики можливо створити відчуття єдності й належності до одного кола слухаючої аудиторії й до кандидата, який звертається до них:

(15) DONALD TRUMP: ***When I look at all of the things that I see and all of the potential that our country has, we have such tremendous potential, whether it's in business and trade, where we're doing so badly. Last year, we had almost \$800 billion trade deficit. In other words, trading with other countries. We had an \$800 billion deficit. It's hard to believe. Inconceivable.***

Тактика викриття полягає в звинуваченні опонентів з використанням аргументів і фактів, що підтверджують провину супротивника. Відмінною рисою даної тактики є репрезентація конкретної провини кандидата:

(16) DONALD TRUMP: ***Now she wants to sign Trans-Pacific Partnership. And she wants it. She lied when she said she didn't call it the gold standard in one of the debates. She totally lied. She did call it the gold standard. And they actually fact checked, and they said I was right. I was so honored;***

(17) DONALD TRUMP: ***And shouldn't the rest of us ask him «Where have you been while all this has been going on, and what are you doing about it?» The answer is nothing.***

Тактика образи представляє собою звинувачення і приниження опонента, при цьому дана тактика відрізняється емоційним забарвленням, яке повністю замінює використання й надання фактів і доказів:

(18) DONALD TRUMP: ***The problem is, you talk, but you don't get anything done, Hillary. You don't. Just like when you ran the State Department, \$6 billion was missing. How do you miss \$6 billion? You ran the State Department, \$6 billion was either stolen.***

They don't know. It's gone, \$6 billion. If you become president, this country is going to be in some mess. Believe me.

Промова Дональда Трампа виявляється дуже емоційною, у ході дебатів з Гіллари Клінтон він дуже невтішно відгукується про провину Клінтон щодо 6 мільярдів доларів.

Тактика загрози використовується в залякуванні супротивника й тиску на нього, обіцяючи покарання того чи іншого різновиду в майбутньому, після досягнення лідером основної мети – президентської посади:

(19) DONALD TRUMP: *I didn't think I'd say this, but I'm going to say it, and I hate to say it, but if I win, I am going to instruct my attorney general to get a special prosecutor to look into your situation. There has never been so many lies, so much deception, there has never been anything like it, and we're gonna have a special prosecutor.*

Висновки. Отже, можна відзначити, що для тактик, за рахунок яких реалізується стратегія на пониження, є характерним імпліцитне й експліцитне негативне ставлення до ситуації й опонента. Як бачимо із вище наведених прикладів, усі тактики характеризуються прагненням спікера дискредитувати опонента за допомогою емоційно-збарвлених лексичних й граматичних одиниць.

Список літератури

1. Демьянков В. Политический дискурс как предмет политологической филологии. *Политическая наука. Политический дискурс: История и современные исследования*. М. : ИНИОН РАН, 2002. № 3. С. 32-43.
2. Михалева О. Политический дискурс как сфера реализации манипулятивного воздействия: дис. ... канд. филол. наук. Иркутск, 2004. 289 с.
3. Михалева О. Политический дискурс. Специфика манипулятивного воздействия. М. : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. 256 с.
4. Шейгал Е. Семиотика политического дискурса. М. : ИТДГК «Гнозис», 2004. 326 с.
5. Donald Trump Speech. URL: <http://time.com/3923128/donald-trump-announcement-speech>.
6. Hillary Clinton Speech. URL: <http://time.com/3920332/transcript-full-text-hillary-clintoncampaign-launch>.
7. Election. Hillary Clinton. URL: <http://lingualeo.com/ru/jungle/president-elect-hillary-clinton-speech-election-night-2016-493288#/page/1>.
8. Speech. Full Transcript. URL: <http://news.sky.com/story/donald-trumps-election-victory-speech-full-transcript-10651128>.
9. Final Trump and Clinton's Debates. URL: <https://hillaryspeeches.com/category/debates>.

References

1. Demyankov, V. (2002). *Politicheskij diskurs kak predmet politologicheskoy filologii* [Political discourse as a subject of political science philology]. *Politicheskaya nauka. Politicheskij diskurs: Istoriya i sovremennyye issledovaniya* [Political Science. Political Discourse: History and Contemporary Studies]. Moscow, INION RAN Publ., no. 3. PP. 32-43.
2. Mihaleva, O. (2004). *Politicheskij diskurs kak sfera realizacii manipulyativnogo vozdejstviya* [Political discourse as a sphere of realization of manipulative influence. PhD in Philological sciences thesis]. Irkutsk, 289 p.
3. Mihaleva, O. (2009). *Politicheskij diskurs. Specifika manipulyativnogo vozdejstviya* [Political discourse. Peculiarity of manipulative influence]. Moscow, Knizhnyi dom "Librokom" Publ., 256 p.

4. Sheigal, E. (2004). *Semiotika politicheskogo diskursa* [Semiotics of political discourse]. Moscow, ITDGK "Gnozis" Publ., 326 p.
5. Donald Trump Speech. Available at: <http://time.com/3923128/donald-trump-announcement-speech>.
6. Hillary Clinton Speech. Available at: <http://time.com/3920332/transcript-full-text-hillary-clintoncampaign-launch>.
7. Election. Hillary Clinton. Available at: <http://lingualeo.com/ru/jungle/president-elect-hillary-clinton-speech-election-night-2016-493288#/page/1>.
8. Speech. Full Transcript. Available at: <http://news.sky.com/story/donald-trumps-election-victory-speech-full-transcript-10651128>.
9. Final Trump and Clinton's Debates. Available at: <https://hillaryspeeches.com/category/debates>.

Дата надходження рукопису 14.04.2022

Objective. *The objective of the present article is to analyze the materials of the pre-election debates of H. Clinton and D. Trump in order to study the tactical implementation of the strategy of reduction as an effective means of manipulative influence.*

Methods. *The main scientific results are obtained using a set of general and special research methods, namely: analysis of video and audio materials of election debates, comparison, synthesis, systematization and generalization of scientific literature.*

Results. *Discourse is one of the most important categories of communication that reflects speech interaction. The subject of special scientific interest in our study is political discourse, in which one of the leading roles is played by manipulative influence on the audience by choosing appropriate tactics, strategies and language tools.*

The texts of the election speeches of the presidential candidates Hillary Clinton and Donald Trump were chosen as illustrative material for the study of manipulative influence strategies. In our study, we rely on the classification of strategies and tactics of manipulative influence, which was proposed by researcher O. Mikhaleva, because this classification allows us to comprehensively consider the main strategies used in political discourse and, consequently, to achieve their goals. In particular, the researcher singles out the strategy of reduction, strategy of increase, strategy of theatricality. In our article, we looked in detail and analyzed the use of American politicians to reduce the strategy.

It is established that both candidates actively use the strategy of reduction, which is implemented through appropriate tactics. The strategy for reduction is represented by such tactics as analysis — "minus", discrediting the opponent, impersonal accusation, exposure, insults, threats.

Key words: *strategy, tactics, manipulative influence, speech, debate.*