

Министерство образования и науки Российской Федерации
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
Гуманитарный институт

Работа допущена к защите

Заведующий кафедрой
«Лингвистика и межкультурная коммуникация»

проф., д.п.н.

_____ Н.И.Алмазова

«_____» _____ 2018 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА МАГИСТРА

**ВЕРИФИКАЦИЯ ЛЖИ В ПОЛИТИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ (НА
МАТЕРИАЛЕ АНАЛИЗА РОССИЙСКИХ И УКРАИНСКИХ СМИ)**

по направлению 45.04.02. Лингвистика

Выполнил

студент, гр. 333805/20

(подпись)

А.С. Кириллова

(Ф.И.О)

Руководитель

профессор, д.ф.н.

(подпись)

В.В. Наумов

(Ф.И.О)

Санкт-Петербург

2018

РЕФЕРАТ

110 с., 1 приложение.

**ПОЛИТИЧЕСКИЙ ДИСКУРС; ЛОЖЬ, КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ
ПОЛИТИЧЕСКОГО ДИСКУРСА; СПОСОБЫ ВЕРИФИКАЦИИ ЛЖИ**

Настоящая работа посвящена рассмотрению способов верификации лжи в политическом дискурсе. В работе рассмотрены основные особенности политического дискурса, функции ложного высказывания и ложь как социально-психологический феномен, приёмы речевого манипулирования и воздействия, а также приведены способы верификации лжи как по вербальным, так и невербальным признакам. В практической части способы верификации лжи рассмотрены на примере анализа материалов украинских и российских СМИ.

THE ABSTRACT

110 pages, 1 supplement.

**POLITICAL DISCOURSE; LIES, AS A COMPONENT OF POLITICAL
DISCOURSE; WAYS TO VERIFY LIES**

The objective of this paper is to study the ways to verify lies in political discourse. The paper studies the main features of political discourse, the functions of false statements and lies as a socio-psychological phenomenon, methods of verbal manipulation and influence and ways to verify lies by verbal as well as non-verbal signs. The ways to verify lies are examined using the analysis of materials from Ukrainian and Russian media in the practical part of this paper.

Содержание

Введение	6
Глава 1. Реализация лжи в политическом дискурсе.....	11
1.1 Ложь в политическом дискурсе.....	11
1.1.1 Ложь как социально-психологическая категория.....	14
1.1.2. Функции ложного высказывания.....	16
1.1.3 Виды высказываний по степени их ложности или правдивости...	18
1.2. Особенности политического дискурса	24
1.2.1 Два подхода к пониманию содержательной стороны политического дискурса.....	25
1.2.2 Шесть принципов гитлеровской пропаганды по Геббельсу.....	30
Выводы по Главе 1	35
Глава 2 Способы верификации лжи	36
2.1. Способы речевого воздействия.....	36
2.1.1. Суггестивность и персуазивность	37
2.1.2. Стратегии речевого воздействия	44
2.2. Невербальные способы верификации лжи	53
2.3. Вербальные способы верификации лжи.....	61
Выводы по Главе 2	72
Глава 3 Анализ достоверности информации, поступающей из СМИ.....	73
3.1. Сюжет первого канала о <i>распятом мальчике</i>	77
3.1.1 Анализ текста интервью	77
3.1.2. Анализ текста опровержения	82
3.2 Анализ текстов новостных сюжетов и телепередач о сбитом Боинг 777 рейс МН 17	83
3.3. Анализ текста выступления подполковника Лабусова	88

Выводы по Главе 3	95
Заключение	96
Список использованных источников.....	102
Приложение1. Сравнение особенностей поведения причастных и непричастных лиц	110

Введение

Ложь существует на свете. Она в нас и вокруг нас. Нельзя закрывать на это глаза.[12]

«Речь дана человеку для того, чтобы скрывать свои мысли», это изречение приписывается Фуше или Меттерниху. Основная идея в том, что возможно, не все люди скрывают свои мысли, но есть профессии, для которых ложь – это неременный атрибут, например, политики или дипломаты. Для них ложь возведена в ранг искусства.

Но может быть и так, что «язык вообще», как однажды заметил Людвиг Витгенштейн, «есть не облачение, а маскировка мышления» [14].

Ложь, является социальной и психологической составляющей жизни людей, кодом коммуникации, выполняющим определённые функции.

Х. Вайнрих, рассматривая лингвистический аспект лжи в своей работе «Лингвистика лжи», задавался вопросом: «Как люди лгут: с помощью слов или с помощью предложений.» В процессе своих рассуждений он пришёл к выводу, что слова, мыслимые без контекстной определённости не могут лгать. Но для того, чтобы слова приобрели эту возможность достаточно даже небольшого контекста.

Два слова, расположенные рядом определяют друг друга. Тем не менее, как правило в большей части предложений дополнительно используются функциональные слова для целей детерминации. Следовательно, текст не просто последовательность слов, передающая неопределённый ворох значений, как например словарь. Он придает сумме слов детерминацию, он отнимает из суммы значений нечто — большую часть — и этим формирует

смысл. Смысл — это результат сложения значений и вычитания детерминаций.[12]

Текст, организуемый перед внутренним взором интерпретатора, называется дискурсом. Составляющие дискурса это предложения или их части, содержание дискурса, как правило центрируется вокруг «опорного» концепта, который можно назвать темой дискурса.

Пропозиция – это логическое содержание компонентов дискурса, они связаны логическими отношениями (конъюнкцией, дизъюнкцией и т.п.). Для понимания дискурса интерпретатор собирает простейшие пропозиции в суммарное значение. Тем самым новая информация интегрируется в уже полученную промежуточную интерпретацию. Интерпретатор формирует разнообразные связи внутри текста, формулирует тему высказывания с тем, чтобы полученную информацию перенести в тему дискурса.

По итогу при необходимости устраняется референтная неоднозначность и определяется коммуникативная цель каждого предложения.

По ходу такой интерпретации воссоздается – «реконструируется» – мысленный мир, в котором, по презумпции интерпретатора, автор конструировал дискурс и в котором описываются реальное и желаемое (пусть и не всегда достижимое), нереальное и т.п. положение дел. В этом мире мы находим характеристики действующих лиц, объектов, времени, обстоятельств событий (в частности, поступков действующих лиц) и т.п. Этот мысленный мир включает также домысливаемые интерпретатором (с его неповторимым жизненным опытом) детали и оценки.

Этим-то обстоятельством и пользуется автор дискурса, навязывая свое мнение адресату, порой заставляя принять ложь. Ведь пытаясь понять дискурс, интерпретатор хотя бы на миг «переселяется" в чужой мысленный мир.

Опытный автор, особенно политик, предваряет такое речевое внушение подготовительной обработкой чужого сознания, с тем чтобы новое отношение к предмету гармонировало с устоявшимися, осознанными представлениями.

Цель данной работы рассмотреть способы верификации лжи, применительно к политическому дискурсу.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. рассмотреть особенности лжи как социально-психологической категории;
2. выделить основные функции ложного высказывания ;
3. руководствуясь работой Левина Ю. И. «О семиотике искажения истины» (1974), рассмотреть виды высказываний по степени их ложности; определить характерные особенности ложных высказываний;
4. основываясь на работах Голоднова А.В. и Кобелева А.А., описать основные способы, стратегии и тактики речевого воздействия;
5. определить основные особенности политического дискурса;
6. описать возможные способы верификации лжи, как вербальные, так и невербальные;

Объект исследования политический дискурс, ложь как его составляющая.

Предмет исследования способы верификации лжи.

На уровне политического дискурса созданием ложных сообщений занимаются профессионалы, опирающиеся на проработанные теории. Из этого следует, что распознать, то есть верифицировать ложь на этом уровне намного сложнее, это обуславливает актуальность нашей работы.

Материалом исследования послужили тексты (выступления политиков, дебаты, комментарии в СМИ), относящиеся к конфликту между Россией и Украиной.

Подобный выбор материала мотивирован следующими факторами:

- 1) Обострение ситуации между сторонами конфликта повлекло за собой появления огромного количества материала для исследования,
- 2) Давность конфликта позволяет проанализировать высказывания, ложность, которых доказана.

Теоретическая значимость исследование перспективных направлений: лингвистики лжи и лингвистики пропаганды, рассмотрение политического дискурса как сферы манипуляционных стратегий.

Практическая ценность работы состоит в возможности использования её результатов для определения ложности высказываний.

Для достижения цели и поставленных задач в работе были использованы следующие методы:

1. Анализ. Данный метод необходим для того, чтобы раскрыть понятия «ложь», «дискурс».
2. Наблюдение. Данный метод позволит выявить признаки лжи, проявляющиеся на физиологическом и лингвистическом уровне;
3. Сравнительно-исторический метод. Сравнения реально произошедших событий с публикациями и высказываниями политических деятелей, связанных с ними, позволит сделать выводы о правдивости/ложности высказываний и соответственно об особенностях, проявляющихся в ложных высказываниях.
4. Индукция. Метод необходимый на этапе обобщения, подведения итогов и формулировки вывода.

Апробация результатов исследования была проведена в рамках проекта Траектория «Международная деятельность в ЧГУ» на базе федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Череповецкий государственный университет» кафедра иностранных языков и межкультурной коммуникации.

Выпускная квалификационная работа структурно представлена содержанием, введением, четырьмя главами, практической частью заключением, списком использованной литературы и приложением.

Глава 1 Реализация лжи в политическом дискурсе

1.1 Ложь в политическом дискурсе

Вопросы, касающиеся лжи играли и играют важную роль в жизни общества и сознании людей, в философско-этических и религиозных учениях, ряде наук, таких как этика, логика, психология. Тем не менее, по мнению некоторых авторов, ложь по-прежнему изучена не полностью, в особенности как социально- психологический феномен.

Прежде всего, необходимо пояснить, что же можно считать ложью, что исследователи вкладывают в это понятие.

Первым, кто рассматривал ложь как предмет философских и теологических размышлений был Августин, его труд «De mendacio» датирован второй половиной IV века. Именно он рассмотрел лингвистический аспект лжи. По мнению Августина, ложь — это не только попытка сказать не то, что думаешь или знаешь. Подобная трактовка не позволила бы разграничить пагубную ложь и шуточные формы культурной речи, которые носят аллегорический характер и называются «иносказаниями». Ложь проявляется там, через иносказание, осознанно преследуется цель обмануть. Из этих рассуждений Августин сформулировал свое широко известное определение лжи: *mendacium est enuntiatio cum voluntate falsum enuntiandi.*[12]

Итак, Августин в трактате «De mendacio» («О лжи») вывел базовую формулировку для лжи как коммуникативного акта, цель которого сообщить адресату недостоверную информацию. «*Mendacium est enuntiatio cum voluntate falsum enuntiandi*», содержит минимум определяющих признаков и приводится почти в каждом последующем определении. Таких признаков три:

- 1) принадлежность сфере коммуникации,
- 2) знание говорящего о ложности содержания высказывания
- 3) намерение ввести получателя речи в заблуждение. [16]

Вайнрих предлагает откорректировать определение лжи, данное Августином. Согласно его словам: «ложь данность, если за ложным предложением стоит намерение обмануть.» В противоположность этому лингвистика рассматривает ложь как данность, если за (произнесенным) ложным предложением стоит (непроизнесенное) истинное предложение, отличающееся от первого на противоречие, т. е. на ассертивную морфему (Assertionmorphem) *да/нет* (ja/nein). Не «duplex cogitatio», как пишет Августин, а «duplex oratio» является знаком лжи. [12]

В процессе своих рассуждений Вайнрих приходит к выводу, что ложь обусловлена языком, к нему прибегают и когда лгут, и когда говорят правду, он также задаётся вопросом, с помощью слов или предложений лгут люди. Рассмотрев данный вопрос, Вайнрих пишет: «С помощью языка не только лгут, но и говорят истину. И то, и другое происходит с помощью предложений.» Составляющая часть предложения — это слова, значения которых взаимно детерминируются представлениями и таким способом формируют смысл. Предложения подчиняются законам семантики и синтаксиса. Предложениями занимается лингвистика. [12]

Французский исследователь Ж. Дюпра, рассмотрев проблематику лжи, пришёл к выводу, что это психосоциологический, словесный или нет, акт внушения, целью которого является убедить слушающего по тому или иному вопросу, сформировать положительное или отрицательное мнение, убеждающий при этом осознает, что сообщаемые сведения не являются правдой. Ж. Дюпра, так же, как и исследователи нашего времени, полагал что

ложь, как средство внушения и убеждения может реализовываться не только через слова, но и с помощью невербальных средств. [25].

Наиболее точным определением, указывающим не на лингвистические, а на социально-психологические особенности лжи является следующее: "ложь - феномен общения, состоящий в намеренном искажении действительного положения вещей" [49, с. 245].

Ложь начинается с противоречия между лгушим человеком и его собеседником, противоречия могут быть как реально существующие, так и лишь кажущиеся. По мнению лгущего, попытка ликвидировать противоречие напрямую без обращения ко лжи либо не представляется возможным, либо невыгодна. Лжец убеждён что, обман поможет достижению поставленной цели, например: уйти от ответственности, предотвратить негативные для себя последствия, либо обеспечить выгодный для себя исход.

Но не только осознание индивидом полезности или необходимости лжи порождает её. Нельзя оставлять без внимания социальные, социально-психологические и прочие условия прямого контакта с объектом лжи и его поведение в конкретной ситуации. Поведение собеседника, в адрес которого направлено ложное высказывание может повлиять на возникновение лжи. На первом этапе индивид предпринимает попытки донести до собеседника ложную информацию убедить его в её правдивости. Лжец всегда будет пытаться избежать разоблачения, что влияет на взаимоотношения сторон, участниц диалога.

Поведение получателя ложного высказывания зависит от многих факторов, среди которых важными являются такие характеристики отправителя как его статус, надёжность, квалификация и уровень доверия к нему. Это одно из важных условий, влияющих на успешное внедрение лжи.

1.1.1 Ложь как социально-психологическая категория

Как правило, ложь рассматривалась с точки зрения общей психологии, в то время как социальный аспект этого явления оставался без должного внимания. (О.Фрай 2005, 2006; В.В. Знаков, 1993, 1994, 1999, 2005; В. Штерн, 1905; О. Липманн, 1926, Ю.В. Щербатых 2002 и т.д.) Сознание и поведение лгущего человека, как и непосредственно ложь анализировалась как продукт и средство деятельности индивида. При таком подходе ложь подразумевалась как разовый акт психической активности лгущего человека, влияние на который оказывали индивидуальные особенности и непосредственные цели, характер взаимоотношений, развитие общения с непосредственным собеседником и контекст практики не брались во внимание. [69]

В рамках указанного подхода феномен лжи рассматривался с целью поиска признаков, по которым будет возможность различать ложь и схожие с ней случаи добросовестного заблуждения (ирония, фантазия). Кроме того, рядом авторов (П. Экман, 1985, 1992 и 2001; А. Пиз, 1981; С. И. Симоненко, 1998; М. Ю. Коноваленко, 2001 и т.д.) рассматривались и бихевиористические (поведенческие) признаки лжи, но не в свете социально-психологических причин, проявлений и результатов лжи в межличностном взаимодействии отдельных индивидов.

В психологии не раз говорилось о связи ложь-коммуникация, но исследований по данному вопросу не так много. [24]

Тем не менее, очевидно, что ложь — это не единичное оконченное действие в форме коммуникативного акта. Адресат и лгущий индивид достаточно долго могут находиться под её влиянием.

Это утверждение можно отнести как к тем случаям, когда ложь раскрывается быстро и последствия очевидны - конфликт и разочарование в партнёре, так и к ситуациям, когда ложь не раскрывается долгое время, но тем не менее оказывает влияние на обе стороны коммуникации. [36] На базе уже имеющихся отношений образуется и развивается скрытый конфликт, который в любой момент в случае, если правда откроется, может перейти в открытую фазу.

Ложь прежде всего, акт взаимодействия, который входит в систему общения индивидов в целом, является коммуникативным действием, и обладает рядом функций. М.Л. Красников пишет: «...в качестве акта специфического взаимодействия индивидов ложь входит составной частью в структуру всего их общения друг с другом. Вместе с тем она может рассматриваться и как конкретный эпизод общения со всеми присущими ему функциями». [35]

Подобная точка зрения позволяет автору полагать, что лжи, наряду с прикладной, присущи и остальные функции, которые Б.Ф. Ломов приписывал общению, а именно:

Прикладная – заключается в успешном достижении подавленной цели

Информационно-коммуникативная

Регуляционно-коммуникативная

Аффективно-коммуникативная [43]

М.Л. Красников полагает, что регуляционно-коммуникативная функция лжи имеет наибольшее значение для межличностного общения, поэтому именно на этой функции мы остановимся отдельно.[35] Сообщение неверной информации адресантом адресату осуществляется с чётким намерением оказать

влияние на поведение объекта и добиться поставленной цели. Диапазон целей разнообразен: предотвращение конфликта, повышение уровня доверия, подача информации с нужной эмоциональной окраской и смысловой нагрузкой, для формирования у адресата необходимого мнения по тому или иному вопросу. Очевидно, что если ложь раскроется, то реализация указанных целей становится невозможной, но это только одна сторона регулятивной функции лжи. Ложь влияет не только на адресата, но и на того, кто эту ложь производит. Сообщая ложные сведения, лжец вынужден заботиться о том, чтобы избежать разоблачения, что вынуждает его совершать дополнительные действия и прилагать усилия.[36]

1.1.2 Функции ложного высказывания

Изучение лжи с точки зрения лингвистики является одной из концепций, которой в последнее время уделяется пристальное внимание. Систематизация и объединение лингвистических знаний о лжи должны привести к возникновению лингвистической теории лжи. С этой целью также необходимо описать структуру (модель) и функции лжи. [39]

Структура (модель) – совокупность элементов и связей между ними. Система определяет их в соответствие со своими функциями и целями. «Структура выражается через функцию, а функцию через структуру», это единство процессов и явлений.[5, с. 98]

По Якобсону Р.О., модель речевой коммуникации включают элементы адресант, адресат, контекст, сообщение, контакт, код. Ложное высказывание, если говорить обобщённо состоит из этих элементов, они представляют структуру лжи и систему её структурных связей. Цель отправителя - сознательно воздействовать на адресата, вводя его в заблуждение, то есть передать ложное сообщение.[86 с.196] Кодировка ложного высказывания может быть выражена как вербальными так и невербальными знаками,

содержащими те или иные смыслы. Адресат, расшифровывает ложное высказывание и воспринимает информацию в соответствии с замыслом и намерениями адресанта. После этого адресант должен удостовериться, что воздействие прошло как запланировано и правда осталась неизвестна адресату. Подобную речевую ситуацию можно соотнести с выделяемыми Р.О. Якобсоном функциями: [39]

1. **Метаязыковая.** Функция толкования, которая несёт сведения о языке: о его языке и нормах, употреблении и речи употребления, ложь можно также назвать одним из видов кода

2. **Реферативная, декоративная или когнитивная – ориентированность на контекст.** Данная функция привязана к тематике высказывания и осуществляется в предметной области сообщения. Тема ложного высказывания может реализоваться в любой предметной области

3. **Эмотивная или экспрессивная – ориентированность на адресанта,** выражает его отношение к адресату и содержанию сообщения. Речь идет об адресанте, вынужденном лгать под давлением необходимости.

4. **Фактическая или контактная.** Это ориентированность на контакт, реализуется через обмен ритуальными формулами, реализуется как устный или письменный текст, соответствует каналу связи. Данная функция позволяет сделать вывод, что употребление ритуальных форм является попыткой прикрыть ложь.

5. **Поэтическая или эстетическая ориентирована на сообщение.** Эта функция соотносится с текстом или проявляется в выборе адресантом формы сообщения: речевого жанра, каждый из которых позволяет сообщить ложь.

6. **Конатативная функция (или функция усвоения) - функция ориентирована на адресанта.** Выражается в звательной форме и повелительном наклонении.

7. **Прагматическая или воздействующая функция** обеспечивает отправителю возможность сообщить получателю ложные сведения. [86]

С учетом вышесказанного, мы можем определить ложь как особую форму воздействия отправителя (адресанта) на получателя (адресата), которое осуществляется путём успешной подмены истины ложью, данную подмену получатель не осознаёт.[39]

1.1.3 Виды высказываний по степени их ложности или правдивости

Но что же можно считать истиной, отправной точкой эталоном, с которым мы будем сравнивать ложное высказывание? Ю.И. Левин прежде всего, определяет, что наиболее целесообразно принимать за единицу истины не предложение, а высказывание, в определённом контексте, то есть пропозицию. Ю. И Левин пишет: «Высказывание описывает некоторое положение вещей; если это положение вещей имеет место в реальном мире, то высказывание истинно. То есть в качестве базовой возьмем идею истины как соответствия — корреспондентную теорию истины.» [38]

Ю.И. Левин разделяет высказывания на следующие классы: четкое истинностное значение (И-значение, ИЗ) которых не вызывает сомнения: 1) истины разума, 2) истины факта (если следовать Лейбницу); или, что практически идентично: 1) логические (или интуитивные) истины и 2) эмпирические истины; или по Канту: 1) априорные синтетические суждения и 2) апостериорные синтетические суждения.

Первые основываются на интеллектуальном опыте, или на самовосприятии субъекта, вторые — на чувственном опыте, или на восприятии объекта.

Автор полагает, что нужно внести ряд уточнений и ограничений

Первый класс — это элементарные высказывания («истины») логико-математического характера и высказывания, которые возможно сформулировать на основе простейших логических размышлений.

Второй класс, это в первую очередь, элементарные (атомарные, протокольные) высказывания, базирующиеся на прямом восприятии, но включающие и надстраиваемые над ними суждения (и даже теории невысокой степени абстракции), прибегающие к интуитивно очевидным способам логической расшифровке данных (*вода состоит из кислорода и водорода; Земля неподвижна; NN не мог совершить это убийство; металлы при нагревании расширяются; все люди смертны; Наполеон умер на о. Св.Елены, Ваня и Катя подали на развод*).

Ю.И. Левин не исключает наличия обмана и в указанных высказываниях, отмечая, что несомненность высказывания зависит от дистанции между суждением и непосредственно данным - чем больше дистанция, тем больше сомнение в истинности, но отмечает, что наличие четкого И-значения в указанных ситуациях вопросов не вызывает, худший вариант это его трансформация в обратное (*Земля, как оказалось, вращается; алиби NN оказалось опровергнуто и т.д.*).

Немаловажную роль при восприятии подобных истин, по мнению автора, играет авторитет (человека, учебника, предания, традиции). Если нет причин предполагать наличие сознательной лжи или добросовестного заблуждения, то адресат будет предполагать истинность высказывания.

Следующая группа высказываний – это высказывания с сомнительным истинностным значением. Ложь в политическом дискурсе (предмет нашего исследования) может реализовываться посредством указанной группы высказываний, поэтому их виды мы рассмотрим подробно.

И-значение неизвестно

1.1. Высказывания о будущем

1.2. Непроверяемые высказывания

1.3. Научные теории

2. И-значение размыто или относительно

2.1. Односторонние высказывания

2.2. Высказывания с неясной пропозицией

1) Высказывания с гипостазированием. Через предикат приписываются личностные характеристики абстрактному или собирательному объекту. В итоге формируется «квазиобъект» — некое среднее между нечетким и несуществующим объектом

2) «Непроверяемые» высказывания — не в смысле п. I.2, где истина недоступна не в силу «природы вещей» или сложившихся обстоятельств, а более в «языковом» смысле: о нечетких и/или чрезвычайно сложных объектах и/или отношениях рассказывается так, как если бы они были четкими и/или простыми. Их можно подразделить на:

- квазиколичественные высказывания, в них сказано о «величинах», которые измерить невозможно: *«Чем больше прав получает Горбачев, тем слабее его влияние на ход событий; Существование легальной проституции укрепляет семью; Сумма прав в управляемой системе — величина постоянная; КПСС остается сегодня единственной политической силой общесоюзного масштаба»* - как измерить воздействие на ход событий, прочность семьи, совокупность прав, какова мера общесоюзности (относится ли это к Прибалтике, Армении и т.д.)?

- квазиструктурные высказывания
- метафизические высказывания, несовершенство человеческого разума, неопределённость лексических значений и безграничная сложность объекта обуславливают непроверяемость высказывания: *«здесь правда может быть известна лишь Богу.»*

3) Высказывания с нечётким квантом: *«Истинно ли, что в союзных республиках формируется вполне дееспособная власть?»* Абстрагируемся от неопределённости слова дееспособная, тем не менее неясно какую величину

имел ввиду говорящий «во всех», или «в большинстве», или «в некоторых», — иными словами, И-значение остается неопределенным.

4) Квазиточные высказывания. Речь идет о высказываниях типа: *Земля — шар; от Москвы до Симферополя 1200 км;*

5) Высказывания, связанные с оценкой

2.3. Модальные высказывания

К ним автор причисляет высказывания, в которых кроме пропозиции, есть также пропозициональная установка. Главным образом, речь идет об установках обращения к говорящему, например: *я допускаю, полагаю, думаю, считаю, (почти) уверен, по-моему, как будто, пожалуй, быть может, возможно, кажется, вероятно, по-видимому, очевидно, несомненно, наверное.* В любом модальном высказывании представленных видов присутствуют те или иные манипуляции с истиной, добросовестные в случае искренности говорящего (построение истинного высказывания о сомнительном факте) и недобросовестные в случае неискренности: переложение ответственности на другого, страховка, т.е. стремление обезопасить себя; при этом возникают различные промежуточные категории вроде полуправды и стыдливой лжи

2.4. Высказывания, вводящие в заблуждение

Это формально истинные высказывания, в которых какая-то важная информация утаивается (она также может иметь место, но в смеси нерелевантной).

2.5. Непрямые высказывания

К ним автор причислил все высказывания, в которых говорящий имеет в виду не то, что он говорит, а нечто иное (иногда противоположное): ирония, намек, метафора, гипербола, литота и мн. др. Если понимаемое — истина, то буквальный смысл может быть ложью. Таким образом, в непрямых высказываниях истина обременена ложью, или по крайней мере её оттенком.

3. И-значение условно или субъективно

В указанную группу автор объединил высказывания, о которых есть возможность сказать: это истина, в случае принятия определенных условий или необходимой точки зрения.

3.1. Модельные высказывания

Итак, при обзоре модельных высказываний мы сталкиваемся с такими понятиями, как «условная истина», «истина в рамках модели», «истина с данной точки зрения», «то, что в данном обществе (культуре) принимается за истину» и тому подобное. Понятие истины умножается бесконечное количество раз, кроме того, в любом своем проявлении оно двоятся в зависимости от «внутреннего» или «внешнего» взгляда на объект.

3.2. Оценочные высказывания

Ю. И. Левин, говорит о том, что в рамках оценочного высказывания мы сталкиваемся либо с «субъективными», либо с «групповыми» истинами, что придаёт схожесть этих высказываний с модельными (с некоторой натяжкой оценочные высказывания вообще можно считать частным случаем модельных).

3.3. Высказывания о должном

К этому классу относятся высказывания, которые могут быть перефразированы в форме *надо, чтобы А*.

4. И-значение нерелевантно

Очевидно, что И-значение становится нерелевантным тогда, когда высказывание не выполняет свою прямую и «нормальную» функцию: не несет информации. Подобное случается в игровом и ритуальном дискурсах, но возможно и в других дискурсах с обесцененной информационной функцией.

4.1. Игровое использование речи

4.2. Ритуализованная речь

4.3. Тоталитарный дискурс (ТД)

Ю. И. Левин утверждает, что отличительная особенность Т-дискурса в том, что он не просто основан на лжи, которую невозможно отличить от

истины так как «утверждается как безусловный факт». Автор называет ложь в Т-дискурсе «чудовищной», аргументируя такое название тем, что ложь создается намеренно, а её автор не страшится разоблачения и не опасается того, как она будет принята.

Ю.И. Левин пишет: «Когда ложь становится чудовищной, она практически перестает быть собственно ложью (которая всегда, даже будучи наглой, хоть немного боязлива, если не стыдлива) и становится фактором нейтрализации И-значения, окрашивая в этот тон весь контекст.»

5. И-значение отсутствует

Высказывания о несуществующем объекте

Автор указывает на то, что подобные высказывания не редкость и встретить их можно не только «в книгах по логике с их Пегасами и нынешними королями Франции (оговорюсь, что речь идет об объектах, не существующих именно в реальном мире, а не в возможных мирах (моделях));»

По мнению Ю.И. Левина, высказывания о несуществующем объекте наиболее часто встречаются в идеологическом (прежде всего тоталитарном) дискурсе: *«морально-политическое единство советского народа крепнет с каждым днем; братская помощь народу Афганистана ...; советско-германская дружба....»*

Подобные высказывания имеют презумпцию существования, поэтому их нельзя назвать просто бессмысленными, а следовательно, и не обладающими И-значением, они к тому же и ложные «то есть могут быть охарактеризованы как ложно-бессмысленные.»

Автор обращает внимание, что подобие высказывания, как правило, не являются единоличными, а входят в состав целого ложного дискурса, в котором за ложным высказыванием, утверждающим существование несуществующего следуют прочие бессмысленные высказывания об этом несуществующем.

6. Прочие

6.1. Определения

- научные: рассматриваются внутри научного пространства, то есть строго очерченной модели, конкретные, содержательные, правильные

- определения ad hoc (специально для этого) (*Социалистическое государство — это такое государство, которое берет на себя социальную защиту граждан; Коммунизм — это советская власть плюс электрификация всей страны*), рассматриваются не в рамках строго очерченной модели, а внутри некоего неточно определенного культурного пространства. Данные определения могут быть «более или менее удачными» или «с оговорками, более или менее правильными» [37]

6.2. *Риторические вопросы* – имеют И-значение

6.3. *Высказывания с заведомым преувеличением: Мы сто лет не виделись* – при буквальном понимании подобные высказывания ложны, хотя по факту (*мы не виделись долго*) они могут быть истинными. [37]

1.2. Особенности политического дискурса

Сочетание двух самостоятельных дисциплин лингвистики и политологии положило начало новой отрасли лингвистики – лингвополитологии или по-другому политической лингвистике. Лингвополитология имеет тесные междисциплинарные связи с прочими отраслями лингвистики, такими как прагмалингвистика, коммуникативная и когнитивная лингвистика.[48]

А.П. Чудинов в своей работе «Политическая лингвистика» пытается объединить опыт и результаты работы отечественных исследователей в данной области. Автор выделяет ряд особенностей при описании политической коммуникации: 1) ритуальность и информативность; 2) институциональность и личностный характер; 3) эзотеричность и общедоступность; 4) редукционизм и многоаспектность информации в политическом тексте; 5) авторство и анонимность политического текста; 6) интертекстуальность и автономность

политического текста; 7) агрессивность и толерантность в политической коммуникации».[61]

1.2.1 Два подхода к пониманию содержательной стороны политического дискурса

Х. Вейнрих говорил, что слово может лгать только в контексте. Слова объединяются в текст, текст, организуемый перед внутренним взором интерпретатора, называется дискурсом.

Основополагающим понятием категорией политической лингвистики является политический дискурс, который представляет собой специфическую разновидностью дискурса, главная цель которого получить и удержать политическую власть.

Существует два подхода к пониманию содержательной стороны политического дискурса: широкий и узкий.[73]

Сторонником узкого подхода является, например, Т. А. ван Дейк. Он определяет политический дискурс, как *«дискурс политиков, реализуемый в виде правительственных документов, парламентских дебатов, партийных программ, речей политиков»*. [71] В основу выносятся предположение, что дискурс напрямую связан с институтами политической жизни и имеет институционный характер.

Если говорить о широком подходе, то нужно принимать во внимание как результат речевой деятельности политиков, так и любые тексты политической направленности. По-другому это называется полевой подход. Ядро составляют жанры строго политической сферы, на периферии же располагаются жанры реагирования, объединяющие в себе элементы политического и масс-медийного дискурсов [59]

Специалисты, изучающих этот вопрос говорят о склонности к слиянию политического дискурса с дискурсом СМИ. [42] Если рассматривать вопрос под таким углом, то даже активные интернет-блогеры, комментирующие злободневные темы, отчасти могут считаться «творцами» политического дискурса. [21]

Из общего ряда работ, касающихся политического дискурса значительно выделяется работа Е. И. Шейгал "Семиотика политического дискурса" (2000), политический дискурс в исследовании разделен на реальный и виртуальный.

Говоря о реальном измерении, Е.И. Шейгал подразумевает продолженную речевую деятельность в соответствующем социальном пространстве, кроме того к нему относятся и тексты, как результат указанной активности, созданные под влиянием лингвистических, паралингвистических и экстралингвистических факторов.

Виртуальное измерение Е.И. Шейгал определяет, как семиотическое пространство, состоящее из вербальным и невербальных единиц, объединённых общим предметным значением, из шаблонов высказываний, тезисов, и жанров, характерных для политического дискурса. [80]

Мы видим, что при рассмотрении «политического дискурса» необходимо помнить о двух подходах к его рассмотрению - узком и широком.

Широкий подход подразумевает все формы коммуникации, из которых как минимум один элемент имеет отношение к политике это может быть субъект, адресат или содержание сообщения. При узком подходе политический дискурс рассматривается как разновидность дискурса, направленного на завоевание, сохранение и реализация политической власти. [27]

Для нашей работы необходимо подойти к оценке политического дискурса в его широком смысле, поэтому можем говорить, что в него входят следующие

составляющие: процесс создания текста, конечный результат и отношение к нему адресатов. Кроме того, на эти процессы влияют экстралингвистические особенности.

Л.В. Расторгуева и В.Б. Кашкина пишут: "главной целью политического дискурса является захват, удержание или перераспределение власти. Для этого вида общения характерна высокая степень манипулирования. Язык в политическом дискурсе является в первую очередь инструментом воздействия (убеждения и контроля). В политическом дискурсе обнаруживается "примат ценностей над фактами, преобладание воздействия и оценки над информированием, эмоционального над рациональным". Ключевым концептом выступает "власть", а выражаемые ценности зависят от доминирующей идеологии, сводясь, с одной стороны, к раскрытию основных концептов этого типа дискурса, в том числе концепта власти, а с другой стороны - выражая моральные ценности общества в целом" [15]

Эпштейн М.П. выделяет следующие основные функции политического дискурса:

- 1) персуазивная (главенствующая цель политической риторики – убеждение, пропаганда и агитация);
- 2) информативная (донесение до общественности информации о намерениях, свершениях и политическом курсе);
- 3) аргументативная (предлагаемые идеи и все высказывания необходимо подкрепить аргументами и соотнести с традициями, убеждениями и ценностями общественной массы);
- 4) персуазивно-функциональная (описание «светлого будущего» для обеспечения поддержки общества);

- 5) делимитативная (индивидуализация, подтверждение непохожести);
- 6) групповыделительная (индивидуализация с помощью средств языка).

[55]

Е.И. Шейгал предполагает возможным подразделять языковые функции политики на основании проявления инструментальной функции языка:

1. функция социального контроля (формирование основы для исключения индивидуальности в эмоциях, суждениях, действиях и желаниях подавляющей массы индивидов, другими словами манипуляция);
2. функция легитимации власти (обоснование правильности, необходимости, моральности и законности действий власти);
3. функция воспроизводства власти (следование установленным ранее правилам, например, путём эксплуатации ритуальных символов);
4. функция ориентации (донесение до общественного сознания целей, задач, препятствий, представление необходимой картины политической реальности);
5. функция социальной солидарности (объединение всего общества или определённых групп);
6. функция социальной дифференциации (отделение или разделение социальных групп)
7. агональная функция (провокация и урегулирование социального противодействия, создание оппозиции действующей власти);
8. акциональная функция (реализация политического курса через активизацию и объединение сторонников или через отвлечение внимания, снижение концентрации на определённом вопросе)

Указанная трактовка наиболее актуальна при применении дискурса как рычага при борьбе за власть, её удержание, реализацию или смену. Е.И. Шейгал пишет, о том, что инструментальная функция в политическом дискурсе

играет немаловажную роль, обусловленную борьбой за власть. Существование государственности, политиков и партий напрямую зависит от массового сознания, которым успешно манипулируют в том числе и через политический дискурс. [80]

Социальную ориентированность эксплуатацию политического дискурса мы видим в манипуляции мнением масс, через направленное на слушателей воздействие, направленное на внушение необходимой точки зрения, на формирование «правильного» мнения и оценки происходящего. Если придерживаться подобной концепции можно заключить, что "цель политического дискурса - не описать, а убедить, пробудив в адресате намерения, дать почву для убеждения и побудить к действию" [28]

Убеждение призвано изменить, преобразовать взгляды, мнения и поведение адресата. Данные процессы проходят не через принуждение, основанное на насильственных методах, ограничении свободы или бескомпромиссном управлении действиями и поступками людей, а именно их убеждением. [31]

Для того, чтобы убедить человека необходимо создать для него иллюзию свободы внушить ему, что он волен анализировать представленные доводы и делать независимые выводы.

Наиболее эффективно это работает на целевой аудитории, которая противопоставляется «чужой» социальной категории. Происходит разделение социального поля на «своих» и «чужих». По этой причине способ познания наиболее применимый для политического дискурса это обобщение или по-другому генерализация. При этом применяется метод упрощения понятий через индукцию: к примеру, в чем-то несходные части целевой аудитории политического дискурса пытаются представить как однородную и имеющую некое количество значимых объединяющих черт массу, все, что может

разобщить представляется как неважное либо умалчивается. Подобной генерализованой категорией политического дискурса является категория «народ». К оппозиционной целевой аудитории группе применяется схожая универсализация. Таким образом, через политический дискурс визуализируется конфронтация «верного» («своего») и «неверного» («чужого») мнения. Убеждение «своих» не является чем-то крайне трудным, они уже подготовлены и ориентированы на то, чтобы воспринимать информацию правильно, но все же способность убеждать предполагает «владение приемами речевого воздействия, которые включают навыки построения речевых стратегий, способность к аргументированию, а также умение применять соответствующие языковые средства».

П. Б. Паршин определяет манипуляцию сознанием масс как главную цель политического дискурса. В задачи для достижения указанной цели входят внушение определённых, необходимых интенций или установок, мотивирование на появление строго определённой реакции или совершение действия. [55]

Мощнейшим способом влияния, призванного реализовать указанные выше задачи является пропаганда. Именно пропаганда направлена на создание «правильных» или нужных взглядов и убеждений у индивидов.[84]

1.2.2 Шесть принципов гитлеровской пропаганды по Геббельсу

Пропаганда — это трансмиссия, сфера, находящаяся между субъектом и объектом (массами). Все вожди учились пропаганде друг у друга, и методы их во многом схожи. [11] Большая часть современной пропаганды реализуется с учётом принципов, которые использовались в гитлеровской Германии. Ниже приведём указанные принципы.

6 принципов гитлеровской пропаганды по Геббельсу:

1-й принцип

Количество пропаганды должно быть огромным. Она должна обрушиваться на массы повсюду круглыми сутками без перерыва. Пропаганды не может быть слишком много: «Чтобы память масс усвоила хотя бы совершенно простое понятие, нужно повторять его перед массой тысячи и тысячи раз». [47, с. 97]

2-й принцип

Любую идею необходимо доносить максимально просто: «Ее уровень должен исходить из меры понимания, свойственной самым отсталым индивидуумам из числа тех, на кого она хочет воздействовать... Она должна быть максимально проста». [47, с. 97] Цель упрощения очевидна – информация должна быть доступна для пониманию даже самому необразованному человеку, если рабочий будет в состоянии осознать, то что до него пытаются донести, то для человека умного это не составит труда, обратная ситуация практически невозможна. Простая пропаганда действует даже на тех, кто пытается сопротивляться. Когда масса, убеждённая в чем-то, будет двигаться к цели, разумному меньшинству не останется другого выбора как двинуться следом. [47, 58]

3-й принцип

Максимальное однообразие ясных, кратких, хлестких посланий. Пропаганда «должна ограничиваться лишь немногими пунктами и излагать эти пункты кратко, ясно и понятно, в форме легко запоминающихся лозунгов». «Пропагандировать наш лозунг мы можем и должны с самых различных сторон, но итог должен быть один и тот же, и лозунг неизменно должен повторяться в конце каждой речи, каждой статьи». [47, с.98,58]

4-й принцип

От пропаганды требуется «однозначность»: «тут нет места тонкой дифференциации. Народ говорит «да» или «нет», он любит или ненавидит. Правда или ложь! Прав или не прав! Народ рассуждает прямолинейно». В пропаганде нет места размышлениям, различным мнениям и аргументированным токам зрения, альтернативе или сомнениям. Исключительно уверенность и недвусмысленность. Выбор уже сделан. Факт уже налицо. О нем только информируют. «Все искусство тут должно заключаться в том, чтобы заставить массу поверить: такой-то факт действительно существует, такая-то необходимость действительно неизбежна, такой-то вывод действительно правилен». [47, с. 98]

5-й принцип

Основное воздействие должно быть направлено на чувства, к разуму нужно обращаться в последнюю очередь: «Пропаганда должна воздействовать больше на чувства и лишь в небольшой степени на так называемый разум, чем меньше научного балласта в нашей пропаганде, чем больше обращается она к чувству толпы, тем больше будет успех» [47, с. 98]. Пропаганда – не наука, но она помогает вдохновить, воодушевить, настроить многотысячную толпу и управлять ею. [47, 4]

6-й принцип

Пропаганда должна шокировать. Нет необходимости настраиваться с массой на одну волну, а затем плавно подводить её к необходимой мысли. Нужно моментально вывести из равновесия, шокировать, удивить. Это самый действенный способ привлечь внимание, что и лежит в основе пропаганды. Для того, чтобы люди начали говорить о каком-то событии, оно должно оставить

глубокий след, впечатлить, шокировать,ординарные события друг другу никто пересказывать не будет. Настойчивость ещё один компонент действенной пропаганды: «В начале войны казалось, что пропаганда безумна в своей наглости, затем она начала производить только несколько неприятное впечатление, а в конце концов все поверили ей, чем чудовищнее солжешь, тем скорее тебе поверят. Рядовые люди скорее верят большой лжи, чем маленькой. Это соответствует их примитивной душе. Они знают, что в малом они и сами способны солгать, ну а уж очень сильно солгать они постесняются. Большая ложь даже просто не придет им в голову. Вот почему масса не может себе представить, чтобы и другие были способны на слишком уж чудовищную ложь. И даже когда им разъяснят, что дело идет о лжи чудовищных размеров, они все еще будут продолжать сомневаться и склонны будут считать, что, вероятно, все-таки здесь есть доля истины... Солги посильней, и что-нибудь от твоей лжи да останется». [47, с. 99]

Как уже было сказано выше, пропаганда направлена на манипуляцию и управление общественным мнением. Очевидно, что наиболее эффективно распространение пропагандистского материала осуществляется через СМИ. Ещё Наполеон сказал «Я больше боюсь трёх газет, чем ста тысяч штыков» [6] Со времен полководца ничего не изменилось, кроме, пожалуй, того, что теперь на службе пропаганды стоят разнообразные СМИ, управляющие настроением масс.

Любой политический деятель мечтает об «идеальной» общественной массе, создание которой во многом зависит от эффективности оказываемого пропагандой влияния.

Что же подразумевается под «идеальной массой»? Идеальная масса характеризуется минимальной дистанцией или отсутствием таковой между приказом и его выполнением. В ней нет места размышлениям, позволяющим

осмыслить, переработать и как-то изменить полученный сигнал. Субъективность (в смысле ответственности, свободы, разума) присутствовать не должна, все должно делаться в соответствие с выработанными рефлексами.

Алгоритм работы «идеального» сознания точно описан в психологической теории И. Павлова.

«Собака Павлова» — общеизвестный эталон, на который, по тайному замыслу политиков, должна быть похожа человеческая масса. По мнению, О. Матвейчева, автора книги о современном социальном программировании такие исследователи как Фрейд, Ле Бон, Канетти, Юнг, Тард, Московичи, Майерс, которые работали над описанием «психологии масс» чересчур усложнили ситуацию. Рассматривая человека с антропологической точки зрения они считали, что человек имеет «сущность», некий стрезень, который не подвержен изменению и с которым необходимо считаться и манипулятору. В основу своих предположений они ставили полагание, что масса остается человеческой, тогда как, по мысли вождей, ей должно находиться на уровне дрессированной собаки. Зажигается лампочка — выделяется слюна. На сцену выходит провозглашенный враг толпа беснуется и негодует. Звучит команда «вперед» — ноги передвигаются в необходимом направлении. Человек умнее собаки — из чего следовало, что он может понимать более сложные команды и, следовательно, выполнять их. Безусловно, это невозможная задача. Но «требуй невозможного — получишь максимум!», говорил Наполеон. И великие вожди этот максимум получали. «Но, как известно, можно обманывать всех некоторое время, некоторых — все время. Только нельзя обманывать всех всё время». [47, с. 101]

Выводы по Главе 1

Ложь как социально-психологическая категория является особым видом коммуникации, который отличает намеренное искажение действительного положения вещей. Попытка разрешить противоречие (несовпадение целей сторон коммуникации, желание предотвратить конфликт и т.д.) порождает ложь, которая представляет собой не оконченный коммуникативный акт, а длительный процесс - адресат и адресант могут долгое время находиться под её влиянием.

Структурно ложное высказывание представлено следующими элементами: адресант, адресат, контекст, сообщение, контакт, код. Средство реализации лжи – это язык, форма - высказывания с сомнительным истинным значением: модальные, вводящие в заблуждение, модельные, оценочные, риторические вопросы. Одной из основных функций является регуляционно-коммуникативная, обусловленная наличием у адресата чёткого намерения оказать влияние на поведение объекта и добиться поставленной цели.

Слова объединяются в текст, текст, организующийся перед внутренним взором интерпретатора, называется дискурсом. Через дискурс адресант способен внушить адресату нужные мысли и заставить принять ложь. Опытный автор, особенно политик, предваряет такое речевое внушение подготовительной обработкой чужого сознания, с тем чтобы новое отношение к предмету гармонировало с устоявшимися, осознанными представлениями.

Основной целью политического дискурса является борьба за власть, ее удержание и реализацию, главная функция – регулятивная. Регулятивная функция реализуется через убеждение, манипуляции, уговоры и при помощи пропаганды. Указанные приемы невозможны без лжи, которая в свою очередь проявляется в виде искажения или умолчания.

Глава 2 Способы верификации лжи

2.1. Способы речевого воздействия

В предыдущей главе мы рассмотрели особенности реализации лжи и её функции, а также виды высказываний по степени их истинности. Тем не менее, очевидно, что желание обмануть и возможность это сделать не одно и то же. Для достижения поставленной цели адресанту требуется оказать некоторое воздействие на адресата, применить средства убеждения.

В этой главе мы рассмотрим средства речевого воздействия. В лингвистике существует ряд подходов для того, чтобы определить, что собой представляет речевое воздействие и его механизмы.

Одни источники определяют его как передачу смыслов от адресанта к адресату [14], другие как отдельный случай манипуляции. [21]

Речевое воздействие можно определить, как ряд приёмов, применяемых в текстах, ориентированных на воздействие. К подобным приёмам можно отнести:

1. типы искажения истины [5],
2. речевые средства или, в случае обобщения, средства, относящиеся к различным компонентам лингвистической и концептуальной моделей [7, 10].

Котов А.А. предлагает под механизмами речевого воздействия в указанных моделях понимать действия с мировоззренческими категориями и идеологией, взаимодействие между исходными данными и формированием намерения, или же особые системы, перехватывающие управление концептуальной моделью в критических случаях. [33]

2.1.1 Сuggestивность и персуазивность

В рамках рассмотрения феномена языкового воздействия необходимо рассмотреть два понятия: сuggestивность и персуазивность, это специфические направления в изучении и научном описании характера языкового воздействия.

Вопросом персуазивности активно занимался А.В. Голоднов, его работы являются базой для большинства исследователей, занимающихся этой темой. А.В. Голоднов выявил основные характеристики и возможности реализовать персуазивное речевое воздействие через использование лингвостилистических средств (тропы, средства образности, диалогизация, интимизация и т.д.) кроме того, он сформулировал определение для самого понятия «персуазивность» [30]

А. В. Голоднов рассуждает о персуазивной коммуникации как об исторически сформировавшейся, зафиксированной в социальной и коммуникативной практике частотой разновидности умственно-речевого контакта индивидов, который реализуется на базе конкретных видов текста, при котором адресат пытается оказать речевое воздействие на суждения своего коммуникативного партнера/партнеров (слушателя/аудитории) с целью ненасильственным способом (с помощью коммуникативных стратегий убеждения и «обольщения») подвести его к умозаключению об обязательности, желательности либо возможности выполнения/отказа от совершения определенного действия в интересах адресанта после общения. [17] А.В. Голоднов дополнительно конкретизировал отличительные черты персуазивной коммуникации:

1. имеет место реальное или возможное противоречие между адресатом и адресантом, которое обусловлено желанием или нежеланием адресата производить посткоммуникативное действие, в интересах говорящего;
2. адресант применяет к адресату убеждение и обольщение, которые работают вместе для того, чтобы адресат воспринял рациональные аргументы

адресанта, одновременно он апеллирует к эмоциям, стереотипам и предрассудкам того, кого необходимо убедить. Это так называемая, риторическая аргументация, в неё могут входить преувеличения, объяснения, истолкования, наглядные примеры, лесть, влияние на чувства. [18]

Адресант мотивирует адресата на определённую активность, подразделяемую исследователем на ряд видов:

1. ментальная (акцептирование точки зрения)
2. эмоционально-чувственная (сочувствие)
3. конкретно-практическая (выполнение определённого действия поле общения).

По мнению А.А. Кобелева, убеждение (формирование мнения адресанта) и переубеждение (изменение существующего мнения по причине появления новых сведений) осуществляется при помощи рациональной аргументации, оболъщение происходит через уговоры (укрепление положения адресанта)

Два вида аргументации взаимодействуют между собой, позволяя добиться необходимого посткоммуникативного эффекта;

Под воздействием аргументов адресат сам принимает решение о необходимости/желательности/возможности совершения необходимого адресанту действия. Основой персуазивной коммуникации выступает свобода выбора, иначе, коммуникация будет носить приказной характер. [29]

Е.В. Шелестюк говорит о равенстве категорий «аргументация», «манипуляция» и «персуазивность». [81] Кобелев и Голоднов утверждают, что персаузивность основана на рациональности, логичности и умении приводить существенные аргументы в попытке убедить адресата. Персуазивные тактики и стратегии влияют на психику более тонко нежели манипуляция. Немалую роль в данных стратегиях играет умение правильно себя подать, дискредитировать

оппонента, обнародовать малоизвестные факты либо представить, как факт то, что таковым не является.

Одной из разновидностей речевого воздействия Голоднов называет и политический текст. Основная функция политического текста состоит в убеждении, не важно какие методы при этом используются. [17]

Выделяют следующие уровни коммуникативной стратегии персуазивности:

1) персуазивная стратегия, которая базируется на практической цели говорящего и является основной практической особенностью дискурса, направленной на получение необходимого результата, на который нацелен адресант называется общей. Указанная трактовка соотносится с понятием «персуазивная коммуникация» и выражает намерения автора текста на макроуровне;

2) персуазивные стратегии, заключающиеся в осуществлении намерений автора, которые выражаются в содержательных составляющих структуры текста называются частными [30]. На основании задач, которые преследует та или иная стратегия их можно разделить на ценностную, при которой обращение идёт к ценностям адресата, рациональную - апеллирует к логике адресата, эмоциональную, которая нацелена на формирование у адресата необходимых адресанту чувств.[45]

3) выбор, комбинирование, тематическое оформление и кодирование коммуникативного действия, производимые в зависимости от цели относят к тактикам убеждения;

4) тактика разрабатывается при помощи коммуникативных ходов;

5) языковые и неязыковые средства, выражающие убеждение в тексте называются маркерами персуазивности. [17,18]

Рассуждения А.А. Кобелева относительно персуазивной стратегии схожи с точкой зрения, рассмотренной выше. Автором выделяется глобальная

персуазивная стратегия, выполняющая главную коммуникативную функцию. Она же определяет практическую структуру текста и его тематику.

Следующий уровень это специальные персуазивные стратегии, которые входят в структуру текста и зависят от того, какие средства формирования текста необходимы в той или иной части.

А.А. Кобелев, опираясь на работы Голоднова также определяет персуазивные тактики, но отдельно не останавливается на конкретных ходах. В классификации присутствуют персуазивные языковые средства – определённые средства речевой выразительности.

Применительно к теме нашей работы, следует отметить, что одним из главных факторов в политической персуазивной коммуникации выступают пресуппозиции (условия возможности истинностных оценок высказываний), такие как, популярность или непопулярность адресанта, доверие или недоверие к нему, использование аргументов за и против, выбор отдельных их типов, а также характеристики адресата: гендерные признаки, социально-экономический положение, образование, эмоциональное состояние и политическая позиция.[29]

Все сказанное выше позволяет определить персуазивность как коммуникативное (в основном вербальное) влияние адресанта на установку (мнения, суждения, оценки) адресата с целью ненасильственным путем (посредством коммуникативных стратегий убеждения и «обольщения») добиться от него принятия решения о необходимости, желательности либо возможности совершения / отказа от совершения определенного посткоммуникативного действия в интересах адресанта. [18]

Следующая категория, рассматриваемая нами в рамках данной работы – это суггестивность. Суггестивность (от лат. *suggerere* – внушать) – «скрытое воздействие, преимущественно словесное, принимаемое без скептицизма, на веру - внушение, наведение на мысли. Отсутствие контроля со стороны

сознания при получении и обработке информации - отличительное свойство суггестии» [40, с. 78].

В наши дни средства массовой информации играют немаловажную роль в современном мире. СМИ представляют собой один из главных источников информации о событиях в мире, о политической ситуации и жизни в стране в целом. Можно сказать, что они выполняют посредническую функцию между государством и народом.

Предполагается, что сведения, распространяемые СМИ объективны и беспристрастны. Журналист должен использовать язык-знак, краткий беспристрастный и точный, его задача лишь в том, чтобы называть, утверждать или отрицать.

Сегодня это утверждение уже нельзя считать истинным: «язык-знак» существует в СМИ только номинально; его практически полностью замещает «язык-внушение». Из чего следует, что непосредственно, передаваемая с помощью языка информация сама превращается в средство суггестии.[52]

Вопросом суггестивного воздействия задавались многие исследователи. Работы по этой тематике можно разделить на те, где проблема рассматривалась с точки зрения лингвистики и на те, где исследовались правовой, общественный и психологический аспекты, то есть категории, имеющие не лингвистический характер.

Б.Ф. Поршнев говорил о суггестии, как о не лингвистической категории, следующее: «Суггестия в чистом виде тождественна полному доверию к внушаемому содержанию, в первую очередь к внушаемому действию. Это полное доверие в свою очередь тождественно принадлежности обоих участников данного акта или отношения к одному «мы», т. е. к чистой и полной

социально-психической общности, не осложненной пересечением с другими общностями, а конструируемой лишь оппозицией по отношению к «они».

При подаче информации оказывается скрытое влияние на течение нервно-психологических процессов. Адресат принимает информацию без критической оценки, без логической переработки воспринимаемого; через внушения могут быть вызваны разнообразные ощущения, представления, эмоциональные состояния и волевые побуждения». [62]

В работах нелингвистического характера исследуется социопсихологический аспект суггестии, рассматривается направленность и степень суггестивного воздействия СМИ на массовое обыденное сознание людей. Отмечаются психологические приемы манипуляции традиционными духовными, социальными и правовыми ценностями. [67]

Лингвистические исследования изучают языковой аспект суггестивного воздействия СМИ. Рассматривается то, как язык применяется для изменения мировоззрения адресата, как через сообщение внедряются новые знания и трансформируются уже имеющиеся.

И. Ю. Черепанова в работе «Заговор народа» утверждает, что главная воздействующая на подсознание сила – это языковая суггестия. [79]

По мнению В. Дейка, «текст может содержать в своих терминальных категориях значительный объем информации». «При реальном продуцировании текстов и их восприятии пользователями языка обработка текста может идти на всех уровнях почти одновременно, каждый из этих уровней обработки может быть стратегически использован» суггестором. [73]

И.А. Авдеенко указывает на то что снизить или полностью исключить контроль адресатом подаваемой информации можно посредством суггестивного воздействия. Базой языковой суггестии, по мнению автора,

являются «искажение», «упущение», «повтор». Указанные тактики созданы в прикладной психиатрии и были применены И.А. Авдеенко для анализа рекламного текста впервые. [2]

О. С. Иссерс рассматривает концептуальные зависимости в рамках конкретной категории как узлы семантической сети, это означает, что речевое воздействие можно считать манипуляциями над семантическими сетями (разрыв ассоциативных связей и установление новых). Два главных вида процедур: установление новых ассоциаций и разрыв старых - могут быть уточнены через процедуры низшего порядка. Особенно автор концентрирует внимание на стратегии дискредитации, считая её эффективным оружием в политической борьбе. Данная стратегия реализуется через речевые тактики. [52]

Напрямую к вопросу суггестивного воздействия относится способ реализации этого воздействия. Авторы статьи «К проблеме суггестии в СМИ» (журнал Юрислингвистика №5, 2004) говорят о необходимости разделить информативный и суггестивный компонент публицистического текста. Информативный компонент анализируется через выявление фактической и логической составляющей (информации, содержащейся в статье) и её реперных точек в тексте (значимые слова, которые передают информацию). Авторы полагают, что анализ суггестивного компонента подразумевает выявление «стратегем», «тактик» и «средств». Определенное суггестивное содержание подразумевает отработанные пути его развития в тексте разработанные с учетом психологии, социологии и лингвистики. Способ реализации суггестивного содержания называется «стратегемой» (к примеру, стратегемы «Натурализм», «Объективация», «Романтизация образа преступника» и др.), «тактика» – сумма лингвистических средств и приемов, реализующих стратегему (к примеру, тактики «Стилизация под документ», «Наглядность, зримость образа преступления», «Ерничанье» и др.), «средства» – единицы

лингвистических уровней, лежащих в основе тактики (лексико-семантические, стилистические, морфологические и др). [67]

2.1.2 Стратегии речевого воздействия

Уместно, по нашему мнению, рассмотреть ряд примеров, представленных в статье Е.В. Секретарёвой и О.А. Чернущенко «К проблеме суггестии в СМИ», опубликованной в журнале Юрислингвистика (№ 5, 2004). Авторы предлагают стратегии и методы для работы с подозреваемым в совершении преступления, но цель преступника – обмануть для того, чтобы избежать ответственности, а цель второй стороны разоблачить ложь и наказать виновного, соответственно лингвистика и право «работают» вместе.

Стратегема «Объективация»

Указанную стратегему отличает псевдодокументальность материала, необходимо создать впечатление, что все данные объективны. Объективизация обеспечивается большим количеством фактов, имен, чисел, дат, различных подробностей, конкретных названий. В тексте много терминов. [42]

Пример: После того как потерпевшая перестала подавать признаки жизни, убийцы перенесли ее к большой норе. Жирнов обнаружил, что у потерпевшей есть еще пульс. После этого Дубилов взял нож и три раза ударил жертву в бок. Смерть потерпевшей наступила от проникающего колото-резаного ранения левой половины грудной клетки с повреждением левого легкого и аорты, приведшего к обильной кровопотере.

В приведённом примере адресату сообщается, что имело место убийство. Реперные точки информативного компонента: «ударил [ножом] <...> в бок», смерть <...> наступила».

Необходимо рассмотреть какие тактики и средства суггестии использовались в тексте и оказывали влияние на информативный компонент.

Тактика «Стилизация под документ». Рассказ строится согласно главных правил организации языкового материала и содержит характерные для официального документа признаки.

Реализация подобной тактики подразумевает работу на нескольких уровнях.

Применение специфической лексики «потерпевшая», «жертва» (право), «колото-резаное ранение», «грудная клетка», «левое легкое и аорта», «кровопотеря» (медицина) – пример реализации тактики на лингвистическом уровне.

На стилистическом уровне применение рассматриваемой тактики заключается в соблюдении следующих требований к тексту: краткость повествования, логичность, использование профессиональной лексики (протокольная терминология), и нейтральных либо книжных элементов.

Стратегема «Натурализм»

Детальные натуралистические описания действия. «Натурализм» отличает использование фактов, чисел, конкретики, что делает эту стратегему схожей с «Объективацией». Их отличает, то что при «Натурализме» описание не только фактическое, но и красочное, образное.

Пример: *Тело жертвы украшали жуткие кровоподтеки и ожоги – о тело 50-летней женщины потушили уйму окурков. На теле убитой красовался след от веревки, а нижнее белье превратилось в клочья [67].*

Непосредственные сведения: убита женщина. Основные слова, констатирующие факт: «убитая», «кровоподтеки», «ожоги», «след от веревки».

В рассматриваемой стратагеме применяется тактика «Наглядность, зримость образа преступления». Подробные, художественно украшенные описания помогают воображению воссоздать картину детально.

Для того, чтобы применить рассматриваемую тактику необходимо применение:

а) на лексико-семантическом уровне эмоционально окрашенных слов: «жуткие» («тягостные, неприятные, вызывающие чувство ужаса, страха»), «уйма» («множество, большое количество (разг.)»); устойчивых выражений: «красовался след», «превратиться в клочья»;

б) на прагматическом – приема «заражения эмоциями». Хотя ситуация никак не касается адресата, использование экспрессивных средств выразительности помогает вызвать необходимые эмоции. [78]

Очевидно, что необходимо правильно разграничивать информативный (фактологический) и суггестивный (лингвистический аспект) компоненты. [67]

В условиях «информационной войны» логично предположить, что большая часть СМИ (не только российских, но зарубежных) придерживаются тактики, при которой информативный компонент теряет фактичность и объективность, трансформируясь в средство суггестии. Задача применения подобной тактики состоит в том, чтобы уменьшить или абсолютно исключить отслеживание и оценку качества подаваемой информации со стороны адресата. Подобный результат достигается с помощью специфических лингвистических приемов.

Рассмотрим ещё один вид речевого воздействия - речевое манипулирование. В различных исследованиях можно встретить упоминание целого ряда разных методов речевого манипулирования. [75]

В первую очередь, рассмотрим лингвистические явления, которые могут оказывать значительное влияние на адреса. К таким явлениям относятся: риторически фигуры, тропы, средства образности, сравнения. [1]

П.Б. Паршин указывает, что практически любые языковые средства могут быть использованы для достижения адресантом поставленной цели, но фактически способ реализации речевого воздействия только один. П.Б. Паршин поясняет, что это применение значимого варьирования языковых структур, при этом расхождения могут быть как минимальными, так и достаточно ощутимыми, но адресант их не замечает, так работает «коммуникативный компромисс». Итогом является навязанная адресату картина действительности, если цель достигнута – она совпадает с той, которая необходима адресанту.[54]

Другой авторитетный ученый Р.М. Блакар имеет иное мнение по данному вопросу. «Инструменты власти» он распределяет по шести группам:

- 1) выбор слов и выражений;
- 2) создание (новых) слов и выражений;
- 3) выбор грамматической формы;
- 4) выбор последовательности;
- 5) использование суперсегментных признаков;
- 6) выбор скрытых или подразумеваемых предпосылок.[9]

Для того, чтобы распознавать приемы речевого манипулирования их необходимо систематизировать. Их возможная классификация может быть следующей:

1. Лексический уровень. Здесь П.Б. Паршин уделяет внимание, главным образом, эмоциональной окраске слова. К примеру, использование синонимов (*ополченцы-боевики, убил-ликвидировал*).

Любое слово содержит в себе фрагмент видения этого мира, причем взгляды могут быть как схожими, так и диаметрально противоположными. Семантика слов может отражать ситуацию, когда два человека воспринимают происходящее по-разному, например, через антонимы (*победа-поражение*).

Эвфемизм – это ещё один из часто употребляемых способов, возможность представить реальность в более позитивном ключе. Эвфемизмы обладают позитивной эмоциональной окраской, оказывая тем самым и эмоциональное воздействие (война - «антитеррористическая операция» или «наведение конституционного порядка»). [56]

Р.М. Блакар указывает на то, что применение слов с положительной окраской наиболее типично для рекламной отрасли и идеологии.

Дисфемизмы составляют оппозицию эвфемизмам, являясь их противоположностью они придают речи негативную окраску. Вместо понятного и употребляемого слова применяется осознанно его сниженный синоним, это делается, чтобы усилить эмоциональную окраску, например: «*дать дуба*», «*сыграть в ящик*» вместо «умереть», «*труп*» вместо «разговор», дисфемизмы успешно применяются как прием речевого манипулирования. Дисфемизм как средство манипулирования может стоять в одном контексте с упоминанием об объекте, на которого направлена негативная пропаганда. Подобный приём способствует формированию негативного мнения об объекте у адресатов. Объект будет ассоциироваться с грубостью, необразованностью, хамством или уголовщиной. [10]

Речевое воздействие может осуществляться не только через единицы, уже существующие в языке, но и посредством создания или заимствования новых слов. («ельцинократия»). На одну линию с созданными или заимствованными словами Блакар ставит неправильное использование слов или «пустые слова». Данный приём наиболее присущ рекламе и политике: *«X - это единственное мыло, которое обеспечит вам защиту от бактерий»*[10].

Метафора как средство выразительности является одной из самых эффективных. Журналисты очень часто обращаются ней. Запоминающиеся, образное выражение надолго врезается в память и оказывают значительное воздействие на сознание адресата. Метафоры не редко становятся предметом цитирования. [19]

Метонимия (метонимический перенос) ещё одно действенное средство воздействия. Метонимия— вид тропа, словосочетание, в котором одно слово заменяется другим, обозначающим предмет (явление), находящийся в той или иной (пространственной, временной и т. п.) связи с предметом, который обозначается заменяемым словом. Замещающее слово при этом употребляется в переносном значении. [10]

2) Грамматический уровень.

Один из наиболее частотных приемов речевого воздействия на синтаксическом уровне можно считать замену активного залога пассивным, т. е. преобразование словосочетания с глаголом в отглагольное существительное (*захвачены заложники, захват заложников*): в предложении с пассивным залогом сведения о том, выполняет действие может не говориться и при этом не будет ощущения недоказанности; становится важна информация о событии непосредственно и создаётся впечатление, что за него никто не ответственен.

Похожий характер имеет и функция номинализации, отсутствие выраженного субъекта речи является мощным грамматико-синтаксическим способом влияния.

Необходимый эффект получают с помощью страдательных конструкций:
 - пассивных конструкций с глаголами *кажется, можно считать* и т. п.;
 - конструкций с семантикой говорения, сообщения чего-либо типа *говорится, было объявлено*.

Отсутствие субъекта как носителя информации придаёт речи нейтральный оттенок. Из подобных высказываний невозможно сделать вывод о субъекте, но и автор перекладывает ответственность за сказанное на третьих лица, то есть тех, кто говорит и думает.

Схожие особенности отличают конструкции с квазиэксплицитным субъектом, например, *они говорят, источник сообщает*. Номинально субъект присутствует, но конкретизировать или соотнести его с конкретным лицом невозможно, поэтому фактически подобные высказывания могут быть приравнены к бессубъектным. Следует отметить, что манипулятивная эффективность подобных конструкций меньше по сравнению с безличными. Фраза «они говорят» может возникнуть закономерное сомнение и вопрос, кто говорит, в случае с фразой *говорится* оснований для подобных сомнений нет.

К эффективным способам воздействия относятся также диалогизации и интимизации повествования, подобные приёмы помогают наладить контакт с адресатом. Мысленный разрыв между отправителем и получателем уменьшается. К указанным приёмам относятся:

Обращение к адресату через личные местоимения, непосредственное название предполагаемого адресата, использование обращений-вопросов: *«Ты записался добровольцем?»*;

Императивы (побудительные конструкции): «*Если не хочешь попасть в тюрьму, не совершай бесчестных поступков*» (гипотетический императив), «*Не лги*» (категорический императив).

Риторические вопросы. На риторические вопросы есть возможность ответить только положительно или отрицательно, при этом ответ уже заложен в вопросе. Риторический вопрос апеллирует к эмоциям адресата, конструкция построена так, что он сам понимает, что важно: *Как можно не любить Родину? Как насчет уважения резолюции?* [55]

Высокая частотность употребления в политическом дискурсе у таких языковых средств как антитеза и контраст (*господа-рабы, белые-красные, плановая-рыночная экономика.*) [23]

3) Фонетический уровень.

К данному уровню П.Б. Паршин относит фоносемантические (ассоциативная составляющая звуков и отображающих их букв - рокот Р, плавность и тягучесть - Л), аллитерационные (повторяющиеся буквы на письме и звуковые комплексы - слоган *ВелЛа - Вы веЛикоЛепны*) средства языка.

Также В.П. Паршин указывает на то, что способ воздействия ритмизированных и рифмованных текстов сравним с аллитерацией, но воспринимается на более осознанно уровне. Автор акцентирует наше внимание на наличие факторов фонетического воздействия, которые применимы только для устной речи, например, интонация, артикуляция, регистр голоса, скорость речи и паузы. [34]

Р.М. Блакар обращает внимание, что использование суперсегментных характеристик, таких как эмфаза, тон голоса, способствует воздействию на адресата.[6]

4) Графический уровень.

В.П. Паршин называет графическими средствами воздействия метаграфемику, отдельно выделяя супраграфемику (выбор шрифтовых гарнитур, средств шрифтового выделения). Многие шрифты ассоциируются с той или иной вехой истории. В начале 20-го века газеты и плакаты были выполнены с использованием популярного тогда брускового шрифта. Теперь он ассоциируется с категориями «народ» и «революция». [57]

Специфические средства воздействия существуют на каждом уровне языка. В лексический и грамматический уровни входят экспрессивные и смыслодержательные средства речевого манипулирования. [44] Сильным приёмом манипуляции сознанием адресатов является противопоставление «свои»-«чужие», «хорошо»-«плохо».

Подобное разделение позволяет упростить сложные явления, заменить сложную аргументацию на элементарную. Адресант наделён властью самостоятельно создавать круг «свои»-«чужие»

Описание «своих» приходит в позитивном ключе, повествование о «чужих» сопровождается отрицательными оценочными категориями. Одним словом, этот прием характеризуется неоспоримым противоборством плохого и хорошего без возможности вариативности. [10]

Рядом прочих эффективных способов манипулирования можно назвать опору на стереотипы, социальные нормы, авторитет. Стереотип — устойчивое, примитивизированное, схематичное представление о чем-либо (например, об особенностях людей, принадлежащих к той или иной группе) не основанное на личном опыте индивида. [65]

Стереотипы усиливают ощущение принадлежности к конкретной социальной группе людей, придерживающихся схожих взглядов. Для создания

стереотипа необходимы ключевые слова, это наиболее широко распространенные в определенном дискурсе единицы. Включённые даже в бессмысленный текст ключевые слова придают фразам значимость и оценочность.

Опора на пресуппозиции - еще один рабочий прием манипулирования сознанием адресата. Пресуппозиция - это предположение, которое сделано автором, скрытое послание. Пресуппозиция, заключенная в состав предложения, преподносится как первичная информация или основная тема.

Пресуппозиция применяется, если существует вероятность, что информация, сообщенная адресату открыто, не будет им «правильно» воспринята.[36]

Отсылка к количественным данным, псевдостатистике – классический способ управления сознанием, распространенное средство воздействия на адресата в политической коммуникации. Данный приём помогает создать положительный образ «своего».[10]

Успешность персуазивного воздействия или манипуляции во многом зависит от правильности выбора языковых средств, в зависимости от поставленных целей и вероятности восприятия адресатами информации с последующей нужной для адресанта реакцией.[20]

2.2. Невербальные способы верификации лжи

В мире, где есть те, кто хотят убедить окружающих в своей правоте с использованием рассмотренных выше коммуникативных средств всегда найдутся те, кто с той или иной долей вероятности смогут определить правду ли говорит адресант, либо за фасадом идеально выстроенной коммуникативной модели скрывается ложь. Детекция лжи по невербальным и вербальным каналам коммуникации между людьми называется верификацией.

Очевидно, что абсолютно действенных методов или средств верификации лжи не существует и существовать не может. Это связано с тем, что при разработке или применении любого метода верификации лжи необходимо учитывать лингвистический, психологический и социальный факторы, каждый из которых оказывает влияние на процесс проведения верификации и, соответственно, на результат.

Специалисты, интересовавшиеся этой тематикой условно разделились на две группы. Первая группа считает, что невербальные способы верификации лжи более надёжны, вторая группа придерживается мнения, что речь способна дать больше информации, а значит и возможностей для верификатора.

В рамках данной работы мы уделим внимание обоим подходам.

Как уже отмечалось ранее, разделение на группы среди специалистов, интересующихся верификацией условно, тем не менее к первой группе мы можем отнести приверженцев бихевиористского подхода в психологии, который был популярен в 20 веке. Хотя указанный подход не рассматривал невербалику как универсальную категорию, уже в тот период, исследователи пытались выявить признаки обмана. Так например З. Фрейд считал оговорки отражением того, о чем говорящий думает, когда говорит, а М. Эриксон отметил, что движение глаз говорящего меняется в зависимости от того, выдумывает он или вспоминает. [77]

Более детально к данному вопросу подошёл Пол Экман в середине 20 века в результате изысканий и изучения жестов, голоса и прочих невербальных признаков ему удалось доказать, что мимические выражения универсальны

П. Экман даёт следующее определение лжи: «Я определяю ложь, или обман, как действие, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях и без

отчетливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды.» [82]

По мнению автора говорить о наличии признаков лжи как категории нельзя. В реальности возможно определить по ряду признаков, желание говорящего скрыть эмоции, что косвенно говорит о нежелании говорящего показывать настоящие чувства в отношении сказанного, что сигнализирует о его намерении обмануть. [82]

Две формы лжи по П. Экману: [82]

Умолчание – говорящий утаивает правдивую информацию и не говорит о ней. Искражение – говорящий не просто утаивает правдивую информацию но и заменяет её ложной. [7]

Аллан Пиз в книге «Язык телодвижений» (1981) пишет следующее: «Альберт Мейерабиан установил, что передача информации происходит за счет вербальных средств (только слов) на 7 %, за счет звуковых средств (включая тон голоса, интонацию звука) на 38%, и за счет невербальных средств на 55%. Профессор Бердвиссл проделал аналогичные исследования относительно доли невербальных средств в общении людей. Он установил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10-11 минут в день, и что каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунд. Как и Мейерабиан, он обнаружил, что словесное общение в беседе занимает менее 35%, а более 65% информации передается с помощью невербальных средств общения.» [58]

Подобные исследования и является для сторонников невербальной верификации главным аргументом при расстановке приоритетов. [68]

Верификация лжи начинается с выявления базовой модели поведения типичной при честном ответе на вопрос. С практической точки зрения определение базовой модели поведения состоит в том, что человеку

необходимо ответить на ряд вопросов, при ответе на которые невозможно соврать, потому что информация легко проверяется, например, имя, возраст, сколько ножек у стола и т.п. Анализ невербального поведения говорящего в процессе ответа на подобные вопросы позволит проанализировать что и каким образом изменилось.

Релевантные вопросы задаются после выявления базовой модели поведения. Смена базовой модели при ответе на релевантные вопросы может свидетельствовать о том, что, возможно, человек что-то утаивает, недоговаривает либо искажает факты, то есть врет.

Следующий важный объект наблюдения - это глаза. За ними необходимо следить, когда говорящий отвечает на вопросы. Психолог Милтон Эриксон разработал теорию о глазных сигналах доступа, основная идея которой состоит в том, что тип мышления, а именно варианты обработки внутреннего опыта. Рассмотрим, о чем может рассказать положение глаз при разговоре.

1. Визуальное конструирование (говорящий отводит глаза вправо и вверх) – человек говорит о том, что раньше не видел
2. Визуальная память (говорящий отводит глаза влево и вверх или просто вверх) – человек говорит о том, что раньше видел
3. Аудиальное конструирование (взгляд прямо и вправо) – человек говорит о том, чего раньше не слышал
4. Аудиальная память (взгляд прямо и влево) - человек говорит о том, что раньше слышал;
5. Пристальный прямой взгляд свидетельствует о том, что говорящий представляет какой-либо образ или вспоминает, то что происходило раньше;
6. Взгляд вниз и вправо или просто вниз – это кинестетика, все, что относится к области чувств и эмоций;

7. Взгляд вниз и влево – это диалог с самим собой (человек включает логику).

М. Эриксон отмечает, что если говорящий не отводит взгляд, пытаясь что-либо припомнить, то это может быть признаком обмана.

Необходимо учитывать, что описанное выше характерно для 95% правшей, у оставшихся 5% могут быть изменены некоторые положения, у левшей полностью противоположная ситуация, как отражение в зеркале. [19]

Полушария нашего мозга выполняют разные функции. Левое полушарие обеспечивает логичность мышления и отвечает за правую сторону тела, эмоции и чувства регулируются правым полушарием, кроме того она отвечает за левую сторону тела.

Асимметричность эмоции на лице, проявляющейся в процессе разговора, свидетельствует о том, что эмоция ненастоящая. Если человек испытывает одно чувство, а показать пытается другое, асимметрия, пусть даже незначительная, это частотное явление. Ложная эмоция — это попытка не дать увидеть истинные чувства. [68]

Мимика, отражающая наиболее очевидные чувства, нескрываемая и яркая, по мнению П. Экмана, чаще всего представляет собой обман, поэтому внимание следует обращать на эмоции, скрываемые, но проскальзывающие на лице, так как именно они и являются тончайшими признаками неискренности.

Микровыражения самый сложный для фиксации источник утечки информации. Подобные проявления позволяют увидеть тайную эмоцию, но она настолько кратковременна, что ее обычно не удаётся заметить. В реальности правдивая эмоция появляется и моментально исчезает, уступив место требуемой, поэтому без специальной техники зафиксировать микровыражение крайне сложно.

Помимо микровыражений к труднофиксируемым признакам лжи П. Экман причисляет частое моргание, расширение зрачков.

Ещё одним признаком лжи являются «смазанные выражения», в отличие от микровыражений, их зафиксировать проще. Механизм возникновения «смазанных выражений» следующий: на лице говорящего появляется нежелательная эмоция, выдающая его, далее следует попытка скрыть, замаскировать истинную эмоцию фальшивой. Самым распространённым приёмом маскировки можно назвать улыбку.

«Смазанное выражение» остается на лице дольше, чем микровыражение и все же не позволяет получить исчерпывающую информацию о правдивой эмоции и раскрыть ее.

Не каждую лицевую мышцу можно контролировать без усилий. Некоторыми лицевыми мышцами говорящий не в силах управлять. Представим картину – рот растянут в улыбке, но прочих признаков веселости ни в поведении, ни на лице нет, возможно эмоция фальшивая и призвана скрыть ложь или неискренность.

П. Экман отдельно выделяет «частичные» (появляющиеся только в одной области лица) и «слабые» (слабые сокращения мышц) выражения лица. Они могут проявиться в тех случаях, когда говорящий только начинает испытывать эмоцию либо пытается её контролировать или скрыть. [82]

Словесные оговорки, о которых уже говорилось выше также могут быть отнесены к бессознательному, индивид не в состоянии их контролировать. Оговорки отражают то, что тревожит говорящего. Словесная оговорка происходит следующим образом – говорящий намеревается сказать одно слово, но вместо него произносит другое, оно может быть схоже по звучанию, а может и абсолютно отличаться, главное, что оно будет отображать причину беспокойства говорящего, то что на самом деле интересует и волнует его. З. Фрейд говорил: «оговорка является своеобразным орудием... которым выражаешь то, чего не хотелось сказать, которым выдаешь самого себя». Оговорки как в формате текста, так и одного слова можно приравнять к раскрытию того, о чем на самом деле думает говорящий. Таким образом, если

сказано одно, а оговорка произошла на противоположное, с большой степенью информации можно предположить, что оратор лжёт. [77]

Описанные признаки могут как выдавать истинные эмоции человека, вызванные ложью так и просто свидетельствовать о возбуждённом и взбудораженном состоянии человека, которое никак не связано с производством ложного коммуникативного акта. [82]

В каждой культуре существуют жесты, сообщающие конкретную информацию, они называются эмблемами (кивок головой – «да» и покачивание головой – «нет», движения рукой – «иди сюда» и «привет/пока», поднятие большого пальца – «остановись», пожатие плечами означает «не знаю», «ничего не могу поделать» или «какая разница?» и т. д.) Если эмблема производится неосознанно то это является «эмблематической оговоркой». Эмблематические оговорки имеют схожий характер со словесными оговорками, отличие в том, что оговорка не в словах, а в действиях. Выявить оговорку возможно по следующим основаниям:

Во-первых, действие не закончено и носит фрагментарный характер. (неоконченный кивок, подергивание головой в определенном направлении, незначительное изменение позиции рук)

Во-вторых, оговорка не производится в привычной позиции. Нескрываемая эмблема обычно выполняется в конкретной позиции, ее легко заметить и распознать. Оговорка происходит неосознанно причиняет дискомфорт, поэтому и положение тела неудобное, непривычное.

Когда говорящий сообщает одно, а эмблематические оговорки говорят о другом, то возможен обман. [63]

Здесь же можем упомянуть о «жестах манипуляторов». Это движения, которыми отряхивают, массируют, потирают, держат, щиплют, ковыряют,

чешут другую часть тела или производят какие-либо иные действия с ней. Длительность производимого действия варьируется от пары секунд до многих минут.[46]

Аллан Пиз в своей книги "Язык телодвижений"(1981) писал, что если человек притрагивается рукой к лицу и любой его части (уха, глаза, носа и т.д. - "рука-к-лицу") это может быть первое проявление обмана.[58]

Тем не менее, П.Экман, в своей работе доказал, что лжец и человек, говорящий правду, осуществляют идентичное количество манипуляций. Экман писал: "Жесты Манипуляторы являются признаками дискомфорта только в официальных ситуациях и в не очень знакомых компаниях, они не являются надежным признаком обмана, потому что могут означать диаметрально противоположные состояния – дискомфорт и расслабленность".[82]

Все сказанное позволяет сделать вывод, что П. Экман и другие исследователи уделяют внимание мимическим (невербальным) признакам обмана, по причине того, что считают их наиболее достоверными. В подтверждение сказанного приведём цитату П Экмана: «Лжецы обычно отслеживают, контролируют и скрывают не все аспекты своего поведения. Скорее всего, они и не смогли бы этого сделать даже при всем своем желании. Маловероятно, чтобы кто-то мог контролировать все, что может выдать его, – от кончиков пальцев до макушки. Поэтому лжецы скрывают и фальсифицируют только то, за чем, по их мнению, другие будут наблюдать наиболее внимательно. Лжецы склонны особенно тщательно подбирать слова. Взрослея, человек узнает, что большинство людей прислушиваются именно к словам. Очевидно, словам уделяется такое внимание еще и потому, что это наиболее разнообразный и богатый способ общения. Словами можно передать многие сообщения гораздо быстрее, чем мимикой, голосом или телом. Когда лжецы хотят что-то скрыть, они тщательно обдумывают свои слова не только

потому, что им известно, какое внимание окружающие уделяют этому источнику информации, но и потому, что за слова скорее придется отвечать, чем за тон, выражение лица или телодвижения. Сердитое выражение лица или грубый тон всегда можно отрицать. Обвиняющего легко поставить в положение, в котором он будет вынужден защищаться: “У меня совершенно нормальный голос. Тебе послышалось”. Гораздо труднее отрицать гневные слова. Сказанные слова легко повторить, и от них трудно полностью отречься.

Другая причина, по которой за словами так тщательно следят и так часто пытаются их скорректировать, состоит в том, что словами обмануть легче всего, поскольку их можно заранее сформулировать наилучшим образом и даже записать. Тщательно подготовить все выражения лица, жесты и интонацию в состоянии только профессиональный актер, а выучить наизусть и отрепетировать слова может любой человек. Кроме того, у говорящего есть постоянная обратная связь: он слышит себя и, таким образом, всегда в состоянии подобрать наиболее подходящую манеру изложения. Наблюдать же за выражениями своего лица, пластикой и интонациями гораздо сложнее» [82].

2.3 Вербальные способы верификации лжи

Невербальные способы верификации лжи не являются единственно возможными, это лишь один из вариантов. С другой стороны, мы видим специалистов (верификаторы, полиграфологи), проводивших полевые исследования и опытным путём выявивших, что речь предоставляет наибольшее количество информации для определения ложности или правдивости высказывания, чего нельзя сказать о лице. Лгущий человек может быть способен контролировать мимику, снизив эмоциональность, постоянно следить за речью проблематично так как она является стратегической частью мышления и поведения человека.

Е. В. Спирица пишет следующее: «... речь – это система кодировки нашего прошлого опыта и наших будущих замыслов и идей, поэтому язык и его отражение во внешнем мире является стратегией мышления индивида. Как мы мыслим, так мы и поступаем. Все наши поведенческие стратегии будут отражаться в речи. Все программы (стратегии) нашего поведения, посредством которых мы действуем и ведем себя в различных контекстах, состоят из нейробиологических и вербальных паттернов. Речь служит средством репрезентации или создания моделей нашего опыта, а также передачи его другим людям.» [70]

Многочисленные исследования специалистов по антропологии, психологии и лингвистике подтверждают, что устная и письменная речь являются отражением глубин подсознания человека. Слова отражают и формируют духовный и умственный опыт.

В основу системы обнаружения лжи без использования специального оборудования положено приведенное выше утверждение. Процесс верификации лжи подразумевает следующие этапы:

- анализ структуры речи, в которой отражён личностный опыт индивида
- заключение о характере высказывания
- моделирование ситуации, в которой вероятность признания или оговорок лгущего наиболее высока. [70]

Одним из несогласных с позицией П. Экмана является Алдерт Вридж, профессор Портсмутского университета и автор книги «Распознавая ложь и обман». А Вридж считает, что физиологическим проявлениям лжи отводится слишком важная роль, при этом вербальным признакам лжи уделяется непростительно мало внимания. В качестве примера автор предлагает рассмотреть реальное судебное дело: житель Флориды, обвиненный в убийстве,

по словам следователей, обильно потел и не мог сформулировать чёткий ответ на вопросы, задаваемые на допросе. Из чего и был сделан вывод о ложности его показаний. На суде же обвиняемый был оправдан так как было доказано, что он преступление не совершал.

А. Вридж утверждает, что ряду людей свойственно «врожденное нечестное поведение». В поведении подобных людей наблюдаются поведенческие признаки лжи, хотя они говорят правду. С другой стороны, есть люди с «врожденным честным поведением», способным обмануть любого, тем более в ситуации когда воспроизводство лжи осуществляется осознанно, а главной целью является предотвратить ее обнаружение. [3]

А. Вридж предложил методику обнаружения лжи, в основе которой описание событий.

Человеку требуется описать событие, свидетелем которого он явился или ситуацию в которой он лично оказался. Описательная деятельность требует ментальных, моральных и физических затрат от говорящего, если он пытается скрыть правду.

А. Вридж провел эксперимент с участием тридцати человек, которые были либо полицейскими, либо военными. Условная миссия требовала от них захватить ноутбук с важными сведениями, который находился у вражеского агента.

После выполнения миссии участники должны были подробно описать место, где произошли действия по захвату объекта. Первая половина испытуемых должна была рассказать правду, задачей второй половины было утаить ряд важных сведений. Те, кто заслушивал рассказ не знали, кто говорит правду, а кто лжёт.

По выдвинутой А. Вриджем гипотезе обманщики должны были попытаться придать рассказу правдоподобность через более тщательное и детальное описание обстановки, в то время как поведение вражеского агента испытуемые будут описывать кратко, без деталей. Что же касается тех, кто говорит правду они должны были начать именно с описания человека, а затем кратко рассказать об обстановке. [41], [3] Гипотеза А. Вриджа оказалась верна.

Как уже упоминалось ранее, обман реализуется главным образом через умолчание или искажение. Далее мы рассмотрим эти понятия более подробно, для того, чтобы определить, как они реализуются в речевом акте.

Умолчание представляет собой элементарную форму наиболее частотных форм обмана. Говорящий умышленно утаивает важную информацию при этом не сообщая ложную. Умолчание не энергозатратно, поэтому в процессе его репродукции маркеры лжи могут не проявиться. Лжец не опасается серьёзных последствий из-за незначительной ответственности за умолчание. Типичное оправдание солгавшего заключается в том, что он не лгал, а просто не сказал. Тем не менее умысел утаить важную информацию с определенной целью имеет место, поэтому можно утверждать, что умолчание является разновидностью лжи. [64]

Осуществление умолчания происходит по следующим речевым схемам:

- отказ от общения – индивид отклоняет все возможные разновидности непосредственной коммуникации все общение осуществляется через представителей, сам индивид не сообщает никакой информации. Такое поведение нельзя отнести к признаку лжи в чистом виде, но можно считать сигналом, того что человек, возможно, хочет что-то утаить;

- «без комментариев» – речевая схема присущая политикам. Если верификатор, пытаясь спровоцировать задаёт вопрос на который следует подобный ответ он понимает, что сведения, которые пытается утаить индивид находятся в требуемой проверочной схеме. Сам говорящий не осознает последствий произнесения данной фразы и пребывает в уверенности, что цель достигнута и в обмане его не заподозрили;

- «я вам ничего не скажу» – ещё одно клише поведения лгущего человека. Подобное высказывание сигнализирует о желании говорящего утаить информацию

Молчание в чистом виде при определённых обстоятельствах также может расцениваться как признак лжи.

Искажение – главный способ реализации лжи. Говорящий утаивает истину, сообщая вместо неё ложную информацию. Лгущему человеку необходимо тратить энергию не только на сокрытие информации, но и на сочинение псевдо правды, соответственно больше вероятность потери концентрации и проявления признаков лжи.

Для того, чтобы обнаружить ложь внимание необходимо уделять не столько содержательной части высказывания, сколько структуре его построения.

Поведенческий стандарт лгущего человека отличается от поведенческого стандарта того, кто говорит правду признаки лжи обязательно проявляются в речи и выявляются при анализе высказывания. Поведенческий стандарт крайне сложно контролировать без определенной подготовки.

Наличие различных поведенческих установок обусловлено многообразием видов активности человека, тем не менее в ситуации, когда человеку необходимо обезопасить себя он как правило обращается к испытанным временем поведенческим стандартам, которые называются

стереотипами. Анализ поведенческих стереотипов в процессе беседы с человеком позволяет определить говорит он правду или лжёт.

Если проводить опрос или беседу корректно, то не замешанный ни в чем человек будет проявлять любопытно, расспрашивать о месте и событии, демонтировать эмоции, делиться внутренними ощущениями и переживаниями, его поведение будет меняться в зависимости от изменения содержания беседы.

Поведение человека, имеющего отношение к событию и, пытающегося это скрыть будет разительно отличаться. Он будет наблюдать, следить за собеседником, абстрагироваться от события и места. В попытке не сказать лишнего опрашиваемый будет говорить мало и пытаться контролировать свои речь, эмоции и поведение. Причиной напряжения является то, что заявления и утверждения говорящего безосновательны их ничем подтвердить при необходимости. Когда неподготовленный человек лжёт, в его речи и повествовании могут быть очевидные пропуски либо отсутствие подробностей. Это связано с тем, что каждое следующее утверждение должно согласовываться с высказанной ранее ложью, соответственно количество ложных утверждений возрастает, держать в уме все несуществующие подробности и устанавливать логические связи между ними сложно, любое лишнее слово может привести к разоблачению, [66] как говорил З. Фрейд, оговорки, ошибки и прочие «психопатологии обыденной жизни» неизбежны.[91]

Возникает вопрос, какие речевые схемы или стереотипы наиболее часто встречаются в речи лжеца, на чем в первую очередь необходимо сконцентрироваться, чтобы верифицировать ложь.

Е. В. Спирица предлагает описание структуры речевых ответов с опорой на стратегии мышления. Для структуры речи лгущего человека характерны следующие психолингвистические стереотипы:

- «Обобщение».

Характеризуется использованием квантора всеобщности: «никто», «никогда», «всегда», «все». Это попытка лица увеличить круг потенциально виновных лиц при вопросе о его участии в том или ином событии.

- «Оправдание намерений».

Попытка в беседе обелить неизвестное виновное лицо, найти причины, объясняющие совершенный поступок. При разговоре о самом действии использование нейтральных слов. Кража становится мошенничеством, обусловленным обстоятельствами.

- «Изменение картины восприятия события».

Причастное лицо пытается выставить совершенное действие в другой модели восприятия мира: «Давайте подумаем, зачем мне эта машина. Сколько я за нее получу? Да у меня зарплата больше!»

Лейтмотив рассмотренных речевых стереотипов заключается в попытке оправдать, понять и простить виновное лицо, которое также является простым смертным. Попытки смягчить негативную оценку личности виновного сопровождаются абстрагированием объекта наблюдения от интересующего события: «не знаю», «не видел», «не понимаю сути вопросов, ваших действий».

- «Дистанцирование от личности человека».

Лгущий человек предпринимает попытки отстраниться от личности человека, которому был нанесён ущерб в следствие действий виновного лица. Данная стратегия характеризуется использованием местоимений, а не имени при разговоре о пострадавшем: «тот человек», «та женщина», «начальник», «он», «она», «они». Называние пострадавшего по имени вызывает у виновного дискомфорт

Кроме психолингвистических стереотипов необходимо обратить внимание и на разницу в структуре речи у причастного и не причастного лица.

- Психолингвистический паттерн «детали».

Лицо, не причастное к интересующему событию, непринуждённо и с интересом обсуждает детали произошедшего, предлагает возможные варианты развития событий, пытается оградить близких людей от подозрений.

- Психолингвистический стереотип «осуждение личности преступника».

При разговоре о событии и личности виновного лица отсутствует попытка смягчить, приукрасить или уменьшить негативную значимость события. «Кража» будет называться кражей. В отношении виновного лица возможно использование осуждающих, грубых, возможно, оскорбительных слов.

- Психолингвистический стереотип «ассоциированное описание своих чувств и эмоций».

Человек, не причастный к событию может поделиться своими чувствами и мнением относительно произошедшего. Он не стесняется проявлять чувства, признаваться в слабостях.

Поведение во время беседы не меняется, жесты соответствуют обсуждению и дополняют его.

Оценка сказанного осуществляется в зависимости от построения речевых ответов, исходя из стратегий мышления.

Е.В. Спирица предлагает критерии по которым можно классифицировать ответ лица как прямое или уклончивое информационное сообщение. Данные критерии были выявлены автором на основании результатов наблюдений за

поведением лиц, причастных к правонарушению и объединены в таблицу (Приложение 1)

Далее мы рассмотрим отдельные примеры проявления лжи в речи. Наиболее частотные признаки лжи - это речевые оговорки, увертки, эмфаза, тирада и неосторожное высказывание.

Увертки на прямые проверочные вопросы

Увертка на проверочный вопрос выступает одним из главных информативных признаков обмана.

На основании практики опроса подозреваемых Е.В. Спирица выделил наиболее частотные случаи увёрток при ответе на прямой проверочный вопрос. Ниже приведём ряд примеров.

- Отсутствие ответа на прямой вопрос: ? «Хороший вопрос...»; ? «Я рад, что ты меня спросил...»; ? «Интересно (забавно). Кстати, где наша...».
- Амнезия, демонстрация забывчивости: ? «Что-то не припомню...»; ? «Насколько я помню, нет»; ? «Дай-ка подумаю, припомню...».
- Игнорирование вопроса: ? простое закрывание глаз (принято на Востоке, у азиатских народностей); ? заняться другим делом, не отвечая на вопрос; ? ответить не на этот вопрос («Дело не в этом, дело в другом...»).
- Философский ответ или метафора: «Чисто гипотетически...»; ? «С философской точки зрения...»; ? «В некоторых культурах такого запрета нет...».
- Давление на совесть: ? «Ну вот, давай меня на полиграф сажать...»; ? «Знаешь, мне обидно!»; ? «Я думал, ты мне доверяешь!»;

• Давление на жалость: ? «Так и знал, что этим кончится!»; ? «Так и знал, что ты так решишь...»; ? «Ну да, теперь мне терять совсем нечего...».

• Жалоба на контекст: ? «Здесь так жарко... (холодно)»; ? «Голова болит...»; ? «Что-то мне нехорошо...»; ? «Давай отложим разговор».

• Комплименты и лесть верификатору вместо ответа: ? «Классно выглядишь!»; ? похвала сумочки, прически, одежды.

• Непонимание сути вопросов и действий верификатора: ? «Что-что?»; ? «Не понял?»; ? «Уточните, пожалуйста, детали»; ? «Кто, я?».

• Усиленные оправдания, сопровождаемые эмфазой: ? «Дефолта не будет!» (Б. Ельцин перед дефолтом); ? «Я не мошенник, я честно зарабатываю свои деньги...» (Р. Никсон). [70]

Эмфаза – приём, используемый для того, чтобы подчеркнуть релевантную составляющую высказывания либо его важных нюансов, с помощью эмоциональной и выразительной окраски речи. Применение эмфазы может свидетельствовать о попытке представить точку зрения говорящего как единственно верную и внушить мысль о ее правильности и уникальности слушателям. При верификации лжи необходимо обращать внимание на этот приём для того, чтобы определить с какой целью он применяется и происходит ли это осознанно. [38]

Единственно правильный и универсальный признак обмана выявить невозможно, тем не менее наблюдение и сравнение поведения говорящего с базовой моделью могут дать приемлемый результат.

Тирады – ещё один аспект по которому можно выявить лжеца. Тирада имеет различия с оговоркой (речевой утечки) и уверткой. Ошибку составляет не единое слово или фраза, а достаточный объём этих фраз, как правило с

эмоциональной подоплёкой. Говорящий пытается отвлечь, «загрузить» ненужной информацией и тем самым не допустить слушателя до правды. В процессе тирады говорящий может не совладать с эмоциями и сам того не осознавая выдать правду. Осознание наступает, в большинстве случаев, в момент, когда слова лжеца фиксируются и приводятся ему в качестве доказательств или последствий.[83]

Через речь наиболее точно можно провести детекцию лжи. Необходимо акцентировать внимание непосредственно на построение речи говорящего человека, концентрироваться на предполагаемых речевых увертках при ответе на проверочные вопросы, следить за оговорками и неосторожно созданными словами, концентрировать внимание на тирадах и эмфатических высказываний.[70]

Таким образом, существуют разнообразные подходы к верификации лжи, ряд исследователей считает, что невербальные средства верификации более эффективны нежели речевые, другие придерживаются противоположного мнения. Так или иначе, признаки лжи проявляются через вербальные средства коммуникации или через невербальные проявления – одним лучше удаётся контролировать эмоции, другим речь, но держать под королём все и постоянно невозможно. Поэтому мы предполагаем, что слова З. Фрейда о том, что утечка лжи все равно происходит абсолютно верны.

Выводы по Главе 2

В попытке оказать влияние на адресата адресант прибегает к средствам и стратегиям убеждения и манипуляции таким как Персуазивность (стратегии: Убеждение, Обольщение), Суггестивность (стратегии: «Натурализм», «Объективация», Противопоставление («свои»-«чужие», «хорошо»-«плохо»))

Мы рассмотрели одну из возможных классификаций уровней речевого манипулирования, предложенную П. Б. Паршиным:

1. Лексический (эвфемизм, дисфемизм, метафора, метонимия);
2. Грамматический (номинализация, конструкции с квазиэксплицитным субъектом, диалогизации и интимизации, обращение к адресату, императивы, риторические вопросы); 3. Фонетический; 4. Графический ;

Умение распознать манипуляции является лишь одним из способов верифицировать ложь.

Верификация лжи может осуществляться по вербальным и невербальным признакам.

Сторонники распознавания лжи по невербальным признакам уверены, что речь контролировать проще, чем эмоции, мимику и жесты.

К основным невербальным признакам того, что человек лжёт относятся: изменение базовой модели поведения при ответе на релевантные вопросы, микровыражения, «смазанные выражения», эмблематические оговорки движения рук, глаз, жесты-манипуляторы, частичные и слабые выражения лица.

Сторонники распознавания лжи по вербальным признакам, в свою очередь утверждают, что человеку проще контролировать эмоции и выражение лица нежели речь, потому что речь является отражением внутреннего мира человека, накопленного им опыта, отражает его индивидуальность и особенности мышления.

Глава 3 Анализ достоверности информации, поступающей из СМИ

В нашей работе мы рассматриваем верификацию лжи в политическом дискурсе на материалах СМИ, содержащих информацию о военном конфликте на Украине. В связи с особенностью рассматриваемой тематики, по нашему мнению, необходимо отдельно остановиться на военно-политическом дискурсе, его особенностях и способах реализации.

Изучение военного дискурса началось не так давно, большинство работ по этой тематике датируются концом 20-го началом 21-го века. Наиболее часто эту форму институционального дискурса рассматривают на примерах государств, вовлечённых в вооружённый конфликт.

Жан Бодрийяр был одним из первых, кто заинтересовался военным дискурсом как средством манипуляции и пропаганды. Используя в качестве объекта исследования Войну в Персидском заливе, в своей работе «Войны в Заливе не было» (1991) он сделал вывод, что военный дискурс составлял значительную часть пропагандистского материала. Европейцы получали строго отфильтрованные сведения, призванные создать у обывателей необходимое мнение о происходящем. Как считал Ж. Бодрийяр, задачей СМИ было не предоставить достоверную информацию о происходящем, а напротив сформировать особую виртуальную реальность. [85]

Рой Вильямс отмечает, что в основе военного дискурса лежит использование в своих интересах фактов, хронологии событий, пространственных границ. Р. Вильямс называл военный дискурс «игрой с нулевой суммой» - его использование подразумевает общественные жертвы, но это не останавливает государство в его стремлении получить «лицензию на убийство». [93]

Ещё одной отличительной чертой военного дискурса является то, что СМИ применяют военные ассоциации также и для описания мирных событий. Это отметили Е. Зандберг и М. Нейгер, они рассматривали интересующую проблематику на примере отношений между евреями и арабами. Авторы также отмечали, что современные события очень часто рассматриваются через призму прошлого.

Кроме того, авторы отмечали ещё одну особенность. Журналисты могут переводить гражданский дискурс в военный, при необходимости.[94]

Военный дискурс богат на цитаты, обращения к авторитету, цель убедить несведущего читателя в абсолютной истинности и объективности всей представленной информации. Об этом говорил ван Дейк в книге «Расизм и печать» (1991).

Участники конфликта делятся на «Мы» и «Они» с лёгкой руки масс-медиа. Каждой стороне приписываются определённые качества. Очень часто СМИ играют на стереотипах и патриотизме. И в наши дни многие не могут получить доступа к объективной или хотя бы разнообразной информации. Ввиду отсутствия правдивых сведений в ход идут культурные и этические стереотипы.[92]

Военный дискурс использует образ мужественного государства-защитника или родины-матери. Дж. Бёрстон в статье «Война и индустрия развлечений» указывает на такие немаловажные черты военного дискурса как доверительность и обращение к отеческим чувствам. При использовании правильной лексики и выборки тем акценты расставляются следующим образом: «Мы» - группы честные и справедливые, армия представляется как сильная структура, способная к прогностическим действиям.[88]

Лоуренс Барсалоу определяет следующие особенности военного дискурса:

1. Пока ложность утверждения не доказана оно считается истинным – это общее правило манипуляции сознанием масс. Особенно данный прием действенен, если основывается на предубеждениях и стереотипах

2. Большому количеству людей не доступна документальная, исчерпывающая и достоверная информация. Знания о происходящем они черпают из информации, сообщаемой СМИ, опираясь в своих суждениях на опыт полученный из художественной литературы и возможно уроков истории. Большинство не пытается анализировать преподносимую информацию, принимая все на веру.

3. Основа военного дискурса – это разделение «мы» (хорошие)-«они» (плохие), за счет этого формируется нужное общественное мнение. [87]

Как сказал В.В. Наумов: «СМИ - это идеологический и языковой полигоны, на которых государства отрабатывают и апробируют технику манипулирования общественным сознанием.«...главная цель СМИ «максимально эффективно и с наименьшей затратой усилий приблизить к обществу и внедрить в его сознание главные политические и идеологические приоритеты государства.» [50, с. 141]

В 2014 году в СМИ впервые появилось словосочетание «Вежливые люди», так называли российских военных без опознавательных знаков на территории Крыма. В марте президент РФ В. В. Путин утверждал, что российских военных на Украине нет, есть только силы самообороны, которые покупают экипировку в обычных магазинах на свои деньги. 17 апреля 2014 г. В Путин признал, что «вежливыми людьми» были российские военные.

«Вежливые люди» это весьма удачный эвфемизм. До референдума в Крыму российские СМИ и официальные источники продолжали настаивать,

что на Украине российских войск нет, а о действиях «вежливых людей» то есть по официальной версии ополченцев сообщалось исключительно в положительном ключе. После референдума В. В. Путин опроверг свои слова и признал, что «вежливые люди» это российские военные, но на тот момент ложность предыдущих высказываний президента уже не была важна. На фоне подъёма патриотизма «вежливые люди» превратились в смелых российских солдат.

Мы считаем, что поставленные цели были достигнуты

1. До референдума в Крыму СМИ подавали информацию так, что складывалось впечатление - Россия не вмешивалась в дела другого государства
2. «Вежливые люди» - само сочетание слов вызывает доверие, то есть оказывает эмоциональное воздействие, в сочетании с отсутствием негативной информации о них это помогло сформировать общественное мнение. Когда между «вежливыми людьми» и российскими военными был поставлен знак равенства это повлияло на улучшение имиджа российской армии. [13]

Изначально в СМИ использовалось два обозначения «вежливые люди» и «зелёные человечки», но второе наименование популярности не приобрело. Можем только предположить, что вариант с «зелёными человечками» был предложен в качестве дисфемизма и использовался бы в случае негативного отношения граждан к присоединению Крыма. Для того, чтобы преуменьшить роль события и свести все к шутке или иронии. Так получилось с «заблудившимися десантниками».[90]

Украинские журналисты также использовали словосочетания «вежливые люди» и «зелёные человечки», но предпочтение отдавалось второму варианту.

Издание ВВС приводит призывы ряда украинских журналистов к своим коллегам прекратить использовать эти термины, объясняя это тем, что не

называть вещи своими именами — значит выказывать больше доверия российскому президенту нежели здравому смыслу. Подавляющее большинство украинских СМИ использовали термины «русские захватчики или оккупанты». Налицо разделение по принципу свои чужие в СМИ обеих стран. [89]

3.1. Сюжет первого канала о распятом мальчике

В 2014 году в эфире первого канала вышел сюжет о «распятом мальчике». По словам женщины, которую представили как, Галина из Славянска, вошедшие в город украинские войска устроили показательные казни.

Ниже приводим текст интервью, перед началом которого диктор произнёс следующую фразу *"Разум отказывается понять, как подобное вообще возможно в наши дни в центре Европы. Сердце не верит, что такое могло произойти"*.

«На площади собрали женщин, потому что мужиков больше нет. Женщины, девочки, старики. И это называется показательная казнь. Взяли ребёнка трёх лет, мальчика маленького, в трусиках, в футболке, как Иисуса, на доску объявлений прибили. Один прибивал, двое держали. И это всё на маминых глазах. Маму держали. И мама смотрела, как ребёнок истекает кровью. Крики. Визги. И ещё взяли надрезы сделали, чтоб ребёнок мучился. Там невозможно было. Люди сознание теряли. А потом, после того как полтора часа ребёнок мучился и умер, взяли маму, привязали до танка без сознания и по площади три круга провели. А круг площади — километр» [72]

3.1.1 Анализ текста интервью

Рассмотрим, по каким признакам можно сделать вывод об истинности или ложности приведённого высказывания

1. Описанное в сюжете событие ужасно. Для большинства дети – это святое. Любое упоминание о зверствах, связанных с детьми призвано вызвать сильнейшую эмоциональную реакцию и убеждение, что о подобном лгать невозможно – слишком масштабной и циничной будет ложь. Мы полагаем, что рассматриваемый сюжет был создан с учетом пятого и шестого принципов пропаганды
2. Предположим наличие суггестивного воздействия по следующим основаниям. Описание происходящего составлено натуралистично, использована стратегема «натурализм». На лексико-семантическом уровне использованы следующие экспрессивно окрашенные слова: *истекает кровью, визги, показательная казнь*, на прагматическом – происходит попытка «заразить» эмоцией: *«Там невозможно было. Люди сознание теряли»*
3. Речевая манипуляция через сравнение: мальчика сравнивают с Иисусом
4. На грамматическому уровне мы видим интересную картину: в процессе рассказа Галина использует конструкции с квазиэксплицитным субъектом и приём замены активного залога пассивным, она не использует словосочетание «украинские солдаты». Возможно, это происходит неосознанно и можно расценивать как разновидность речевой оговорки.
5. Присутствует диссоциация от событий: Галина подробно описывает эмоции окружающих, но не говорит о своих чувствах, что было бы с психологической стороны более правильно – в первую очередь человек думает о себе (я почувствовал, я испугался, я чуть не потерял сознание), таким образом рассказ эмоционален, но рассказчик от этих эмоций в речи дистанцирован.
6. Наличие фактических ошибок – Галина утверждает, что действие происходило на площади Ленина, но в Славянске такой площади нет.

Есть площадь Октябрьской революции, на которой стоит памятник Ленину.

Интервью содержит не только рассказ о распятом мальчишке, но и информацию о Галине, об украинской армии и ополченцах.

Из невербальных признаков в этой части можно отметить следующее: журналистка три раза в разных формулировках задавала вопрос о том не страшно ли Галине открыто рассказывать о происходящем не боится ли она расправы. Все три раза женщина, начиная отвечать на вопрос неосознанно чуть качала головой, хотя словесно подтверждали, что ей угрожает опасность, возможно имела место эмблематическая оговорка.

Несмотря на многочисленные неточности история получила широкий резонанс и зрители первого канала все как один закипели от ненависти к извергам из украинской армии, поэтому можно говорить о том, что разделение «свой»-«чужой» прошло успешно.

Возможность увидеть точку зрения, отличную от официальной, в российских СМИ (в газетах, на телевидении и радио) крайне мала. С целью узнать мнение оппозиционных политиков и журналистов о рассматриваемом событии мы обратились к иностранной публикации. Иностранные СМИ использовали единогласно одно слово «fake». Один из источников цитирует А. Начального и Б. Немцова, которые называют сюжет “dangerously false” (опасная ложь). В статье указано, что первый канал является любимым и самым популярным среди зрителей. И снова присутствует разделение «свой»-«чужой». С одной стороны, патриоты, которые поддерживают Кремль и смотрят первый канал, с другой стороны оппозиция, «пятая колонна» и независимые СМИ. [89]

После шквала критики в адрес первого канала. Журналисты выпустили новый сюжет. Приведём выдержки из него

«В тот момент, и по сей день, Славянск контролировался украинскими военными, ни подтвердить, ни опровергнуть эту информацию возможности не было. Ведь российским федеральным телеканалам в аккредитации в зоне АТО было отказано.» Первый канал предварил шокирующий рассказ словами корреспондента: *"Разум отказывается понять, как подобное вообще возможно в наши дни в центре Европы. Сердце не верит, что такое могло произойти".*

Фраза, которая в первом сюжете должна была подготовить зрителей к ожидавшему их ужасу, превратилась в оправдание: *"сами не верили и Вас предупреждали»*

У журналистов не было и нет доказательств этой трагедии, но это реальный рассказ реально существующей женщины, бежавшей из ада в Славянске. То, о чем она говорила, встало в один ряд, звеном в уже бесконечной цепочке свидетельств. О судьбах десятков детей, разорванных снарядами, расстрелянных при попытке бежать, погибших при авианалетах и артобстрелах.

Вот эти кадры и вот эти дети. И если за положенным для эфира муаром этих трагедий не видно, мы муар снимаем. Пожалуйста, уберите своих детей от телевизора. Это очень жесткие кадры, в которые тоже не хочется верить. Но это - реальность.

Почему эти кадры и эти трагедии не заинтересовали тех, кто называет себя оппозиционными СМИ, объяснить не нам. Как, вероятно, не потряс их и ад, происходивший в Одессе. После пожара в Доме Профсоюзов оппозиционные блогеры не собирали "маршей за мир" и против войны. А ведь в Одессе людей добивали перед камерами.

Да, это не распятие. Это аутодафе - сожжение заживо. Ведь именно события в Доме Профсоюзов стали чудовищным доказательством, что самые дикие кошмары - уже реальность.

Журналисты работают на этой гражданской войне и до сих пор становятся свидетелями и очевидцами других преступлений против мирных жителей в Донбассе. Там - запытаные в плену, сожженные заживо, расстрелянные без суда и следствия, пропавшие без вести. Эти факты подкреплены видео-доказательствами, ради которых наши коллеги рискуют своими жизнями. Так выглядит правда о донбасской операции.

Жизнь оказалась страшнее фантазии. Если болезненной фантазией женщины, чья психика не выдержала ада круглосуточных обстрелов Славянска, оказался рассказ луганской беженки.»

Таким образом, мы видим, что неподтвержденная история о распятом мальчике перекрывается трагическими событиями в Одессе, которые никто отрицать не сможет. Этот приём можно рассматривать как увертку, отсутствие ответа на прямой вопрос: «Где доказательства того, что мальчик и вправду существовал?» В телевизионном сюжете приведено множество ужасных кадров убитых и раненых, погибших в пожаре и на этом фоне звучит фраза *«Да, это не распятие. Это аутодафе - сожжение заживо.»*

Увиденное адресатом должно убедить его, что на фоне всего произошедшего и распятый мальчик может быть реальностью, даже при отсутствии объективных доказательств.

Перед нами модельное высказывание адресату предлагают безоговорочно поверить в «условную истину», «истину в рамках модели», «истину с данной точки зрения».

Кроме того, присутствует явная попытка апеллировать к совести: люди гибнут, а кто-то занимается ерундой и правду ищет.

Большое количество шокирующих кадров, обобщение (все события собраны в одну большую кучу, так что адресату не представляется шанса разобраться, где истина, а где предположение, допущение) образность, жёсткость, эмоциональность языка – приёмы, использованные журналистами, на наш взгляд напрямую соотносятся с пятым и шестым принципом пропаганды.

Лишь в конце сюжета, мы можем расслышать тихо сказанную фразу, косвенно подтверждающую, что распятый мальчик явился плодом фантазии женщины с расстроенной психикой.[32]

3.1.2. Анализ текста опровержения

В украинских СМИ вышло опровержение. В статье, напечатанной на одном из украинских сайтов подробно рассказывается о личности Галины Пышняк (Астапенко), которая оказалась женой сотрудника «Беркута». Наиболее характерно то, что в достаточно объёмной статье нет значительных попыток манипулировать сознанием читателя, в основном описываются факты, много фотографий, подтверждающих личность Галины и ее мужа. Присутствует ряд ироничных замечаний: *«Галина попросту сбежала из города, забрав с собой детей. Уже в Ростов-на-Дону она и стала актрисой для сюжета Юлии Чумаковой.»*, *«Очередной звездой российской пропаганды стала уроженка Закарпатья»*. Стандартно ополченцев называют террористами.

В статье приведена цитата Б. Немцова: *«Они сознательно это делают. Они это делают цинично хладнокровно, подло. Это способ мобилизации наивных и доверчивых людей, искренних людей, который верят тому, что показывают по российскому телевидению. Это возможность привлечь этих*

людей в качестве пушечного мяса. Потому что Путин их рассматривает исключительно как пушечное мясо. Когда их убивают в Донецке и Луганске, Путин забывает о них через две секунды. Если гебельсовскую пропаганду не остановить, то война на востоке не закончится никогда.»

Единственная попытка манипуляции осуществляется через цитату, в которой русские люди называются «*доверчивыми и искренними*» - автор статьи пытается провести границу между правительством России и подконтрольными ему журналистами, и простыми гражданами, показать, что разделение «свой-чужой» необходимо проводить по-другому. Это приём пропаганды, но каких-либо ложных сведений с его помощью адресату не сообщается.[76]

Официально Первым каналом опровержение так и не было сделано. Но на основе рассмотренного материала, можно со значительной долей вероятности предположить, что рассматриваемый фрагмент дискурса является ложным.

3.2 Анализ текстов новостных сюжетов и телепередач о сбитом Боинге 777 рейс МН 17

Рассмотрим материалы, описывающие еще одно резонансное событие: 17 июля 2014 г. над территорией Украины был сбит малазийский Боинг 777 рейс МН17, споры относительно виновности той или иной стороны ведутся до сих пор. Этой теме посвящено огромное количество программ, дебатов, сюжетов статей в газетах и интернете. Объективно не возможно в рамках одной работы охватить все версии, проанализировать все выступления и публикации, поэтому мы остановимся на самых, на наш взгляд, значимых.

Во первых, рассмотрим два телевизионных сюжета, вышедших на канале Lifenews в один день с разницей в один час.

В первом сюжете говорится о сбитом украинском самолёте АН26, «*новая победа донецких ополченцев*», так диктор комментирует новость. Далее идёт

фраза «*в городе Торез сбит еще один самолет украинских СМИ*» - мы видим словесную оговорку, диктора не столько волнуют ВВС Украины сколько СМИ Украины.

Если внимательно следить за мимикой диктора, то можно заметить, что частотность моргания увеличивается, когда она начинает рассказывать о сбитом самолёте, в общей же сложности, по результатам наблюдения автора данной работы, за 16 секунд диктор моргнула около 12 раз (возможна незначительная погрешность в подсчетах). Интересна фраза «*ополченцы сообщают, что им удалось сбить...*» - когда диктор произносит местоимения «*им*» ее брови резко вылетают вверх, возможно, что мы видим «смазанное выражение».

Второй сюжет диктор начинает с того, что украинские СМИ сообщают о сбитом пассажирском самолёте, тут же говорится, что подтверждения информации нет и канал lifenews занимается проверкой информации. На одну сторону поставлены украинские СМИ и недостоверная и неподтвержденная информация, на другую российские СМИ, которые эту информацию проверяют, мы видим разделение «свой»-«чужой». Далее диктор описывает ситуацию, допуская множество ошибок в речи (неправильные окончания, оговорки), появляются паузы, заполненные звуками «э» и «мэ».

Далее применяется суггестивное воздействие. Несколько раз повторяется время происшествия, неоднократно демонстрируется на карте населённый пункт, над которым был сбит Боинг – происходит попытка применения статегемы «Объективация».

Позднее подключается корреспондент, который раньше других оказался на месте крушения. Он описывает ситуацию, используя стратегию «Натурализм» на лексико-семантическом уровне: «*дымятся разорванные тела*» «*тела обуглены*» «*месиво*». Пытаясь описать причину падения самолёта

корреспондент говорит следующее: «Самолет был сбит, снаряд летел в него точнее не снаряд, ну, ракета» - он пытается контролировать речь и не сказать лишнего, но все же оговаривается, что летел именно снаряд.

Далее корреспондент сообщает, что по предварительной версии самолет был сбит украинскими ПВО, и акцентирует внимание на том, что из техники которая есть у ополчения сбить самолет на высоте 10 тыс. метров «нереально» тем не менее сразу после его реплики диктор задаёт риторический вопрос: «Говорилось о том, что у ополченцев подобного оборудования нет», создаётся впечатление, что доктору заранее было дано задание дополнительно акцентировать на этом внимание посредством риторического вопроса, иных причин спрашивать о том, что прозвучало мгновение назад найти сложно.[74]

Во втором сюжете диктор моргает практически без остановки, особенно при разговоре с корреспондентом. По результатам наблюдения автора данной работы, за те же 16 секунд она моргнула 24 раза, что может свидетельствовать либо о том, что девушка нервничает, либо врёт.

Рассмотрим еще один пример – это фрагмент выпуска новостей на первом канале, точнее программа Михаила Леонтьева «Однако».

Диктор рассказывает о снимке, доказывающем непричастность российской стороны к крушения Боинга. Он называет его «сенсационным», обращаясь к чувствам зрителей, пытаясь максимально привлечь внимание - пятый принцип пропаганды.

М. Леонтьев говорит об австралийском министре, который «грозился» и обещал разобраться с происходящим в «жесткой форме», подобные слова призваны сформировать образ врага, настроить слушателей против оппонентов и обеспечить лояльность выступающему.

В программе речь идет о фотографиях и расследовании. Расследование проводил Российский союз инженеров. М. Леонтьев утверждает, что результаты расследования получили *«достаточно широкое распространение»*, но не называет где – приём обобщение, далее что *«экспертами был проведен анализ всей информации из всех источников»*, но не уточняет какими экспертами и какие источники использовались – применение квазиэксплицитного субъекта и пресуппозиции – М. Леонтьев даёт понять, что экспертам можно верить, хотя на самом деле об упомянутой организации ни разу до этого нигде не говорилось.

В процессе монолога М. Леонтьев использует слово *«короче»*, чтобы быть ближе к народу – 2-й принцип пропаганды.

В конце программы ведущий произносит фразу: *«Господа, у вас есть эти снимки или другие – предъявите их, наконец.»* – риторический вопрос, автор обращается к эмоциям зрителей. *«Руки на стол!»* - слоган. [51]

Еще одна программа, активно рассматривающая тему Украины - *«Вечер с Виктором Соловьевым»*.

В одном из выпусков шло обсуждение сбитого Боинга. Формат передачи таков, что *«неудобным»* гостям не дают сказать, их перебивают, заглушают тирадами.

Украинский политолог начал с того, что в Украине происходят большие перемены и создаётся новое государство. На что один из его оппонентов тут же заявил, что новая Украина должна быть построена без таких людей, как гость студии, тем самым изначально позаботившись о том, чтобы вызвать у зрителей *«правильные»* чувства. Украинский политолог упомянул о том, что Россия заблокировала гаагский трибунал по Боингу. После чего В. Соловьёв заявил, что говорить о трибунале по Боингу бессмысленно, так как не было трибунала

по сбитому Украиной российскому самолёту компании «Сибирь». Происходит одновременно попытка изменить картину восприятия события и попытка в некоторой степени оправдаться. Украинский политолог говорит о том, что по этому вопросу было подписано соглашение о мирном урегулировании и спрашивает:

-«Почему вы его тогда подписали».

-«Я его не подписывал», - отвечает ведущий, сознательно подменяя понятия.

Он прибегает к увертке и не отвечает на поставленный вопрос, хотя очевидно, что украинский политолог имел ввиду российскую сторону, а не В. Соловьёва.

После этого гости в студии совершают классический прием – игнорирование вопроса и подмена темы обсуждения. Они вспоминают трагические события в одесском Доме профсоюзов и убийство журналиста Олеся Бузины, но к обсуждению трибунала по Боингу не возвращаются.

В. Соловьёв спрашивает сколько человек погибло при крушении Боинга, а сколько в АТО. Создаётся впечатление, что он пытается оправдаться, возможно подразумевая под этим, что цифра в двести с лишним человек не сравнима с десятью тысячами, поэтому и обсуждать это не стоит.

Далее идет тирада ведущего, в которой он говорит о «нацисткой мрази», которая была наказана после войны и тут же переключается на украинцев, проводя недвусмысленную параллель между ними.

В итоге обсуждение сбитого Боинга сводится к истории и обсуждению других конфликтных ситуаций между Россией и Украиной.

Россия заблокирована проведение трибунала, что вызывало множество вопросов. Произошёл фактический отказ от общения, хотя независимое расследование и справедливое разбирательство были бы выгодны в первую очередь российской стороне.

Публикаций (видео, программ или газетных статей) украинских СМИ, относящихся к крушению Боинга, нам удалось найти не так много. Они все достаточно однотипны. Российские СМИ украинская сторона называет *кремлёвскими* или *путинскими*, *ополчение - боевиками*, *ДНР – группировкой*, не скрываясь использует слова «ложь» и «фейк» при рассмотрении публикаций российских СМИ, в основном приводятся выдержки из этих самых публикаций или роликов, например, сюжет рассказывающий о шести версиях произошедшего. В нем практически нет эпитетов или других средств выразительности (кроме стандартных словосочетаний, приведённых выше), нет риторики, есть нарезка из сюжетов российских СМИ и предложение решать самим, какой версии доверять

3.3. Анализ текста выступления подполковника Лабусова

Рассмотрим еще один пример. В октябре 2017 года в Донецке состоялась пресс-конференция на которой перешедший на сторону ДНР подполковник СБУ Роман Лабусов рассказал почему стал перебежчиком и пообещал сообщить большое количество информации, изобличающей украинские власти. Ниже приведены цитаты из его интервью, данного ряду центральных телеканалов РФ.

«Я подполковник СБУ, возглавлял шифровально–документальную связь, перешел на эту сторону, дабы вскрыть преступную деятельность правящей верхушки Украины», — сказал он.

«В моем распоряжении тысячи секретных документов СБУ, в которых достаточно информации относительно преступной деятельности украинской верхушки. Через меня проходила вся закрытая и незакрытая информация. Ее я буду потихоньку опубликовывать на сайте sbu-inside.su», — сказал силовик.[53]

Далее мы подробнее рассмотрим выдержки из интервью. По словам подполковника, он отработал в СБУ девятнадцать лет, соответственно речь его должна быть несколько формальна и содержать профессиональные термины, это характерно для работников правоохранительных структур и юристов.

Р. Лабусов называет себя, подразделение в котором служил, звание. Все это время глаза регулярно поднимаются вправо и вверх, что может свидетельствовать о визуальном конструировании. Подтверждением может служить и то, что в дальнейшем подполковник смотрит прямо либо изподлобья.

Подполковник представляется и говорит, что он *«Перешёл на сторону, сюда»*, не уточняя и не акцентируя внимание, что он перешёл с украинской стороны на сторону ДНР, стараясь избегать названий.

Далее журналистка задаёт вопрос о мотивах действий подполковника.

Он не сразу отвечает на поставленный вопрос, переспрашивает, берет и кладёт обратно ручку («жест-манипулятор», изменение базовой модели поведения) и только после значительной паузы начинает говорить. Мало вероятно, что подполковник СБУ Украины не может справиться с волнением и объяснить внятно причину, по которой он предпринял столь серьёзный шаг.

Следующая фраза на которую следует обратить внимание: *«граждан Украины обстреливают вооружение силы Украины»*, нет указания, по чьему приказу действуют эти «силы», не названы лидеры или командиры и даже «силы» четко не определены – в данном высказывании применен прием

обобщения, а «вооружение силы Украины» выступают квазиэксплицитным субъектом.

Использовано преувеличения: увольнение приравнено к репрессиям.

В следующей части интервью подполковник рассказывает об организации взаимодействия между СБУ и нацбатальонами. По его, словам батальоны никому не подчинялись и были неконтролируемы. Р. Лабусов делает акцент на то, что у него есть задокументированные свидетельства, но он не употребляет термины «протокол», «пояснительная записка», «акт о правонарушении» или любой термин правового характера. Подполковник говорит, что собирается зачитать *«кое-что»*.

Далее приводим цитату: *«по контрразведывательному обеспечению восемнадцатого полка оперативного назначения восточного территориального объединения НГУ (нац. гвардия Украины), это Азов. Это документ, официальный подготовленный службами.»*

Между «подготовленный» и «службами» заметна необоснованная пауза, Р. Лабусов начинает усиленно качать головой и подергивать плечами, возможно пытаясь вспомнить название службы, подготовившей документ, но ему это не удаётся.

Мы снова видим, что не названо ни кто подготовил документ, ни как этот документ называется. Применены приемы суггестивного воздействия «Обобщение» и «Объективация» - в одном предложении адресат слышит фразы «официальный документ» и «службы» этого достаточно, для того чтобы внушить, что информации можно доверять. В то же время адресант не дает никакой информации по которой можно более достоверно определить существовал ли озвучиваемый документ в реальности. Даже если украинская сторона захотела бы опровергнуть сказанное, не возможно проверить кто и

кому отослал этот документ, как этот документ называют и имело ли ведомство, в котором работал подполковник доступ к подобным бумагам, потому что фактической информации мы не слышим.

Приводим цитату из зачитываемого официального документа: *«фиксировались факты «...» отжима собственности и имущества» - это задокументированный факт*». Документ составлен на русском языке, соответственно логично предположить, что были использованы и лексика, и правила русского языка. Глагол «отжать» в значении отобрать, присвоить является жаргонизмом, употребление которого в официальном документе не допустимо. Это похоже на дисфемизм, включённый специально для создания у слушателей «правильного» эмоционального настроения, но тогда встаёт вопрос о подлинности документа или степени его официальности.

В конце рассматриваемого фрагмента интервью подполковник рассказывает о том, что «представитель полка «Азов» расстрелял сотрудника СБУ. В процессе рассказа, Р. Лабусов начинает достаточно интенсивно потирать подбородок («жест-манипулятор»), хотя до этого момента на протяжении девяти минут руки говорящего лежали на столе, он ими дёргал, тёр одной об другую, но до лица не дотрагивался. [60]

По результатам рассмотрения данного фрагмента интервью мы отметили следующие особенности:

1. Сотрудник, прослуживший в СБУ девятнадцать лет ни разу не употребил ни одного профессионального термина;
2. Р. Лабусов старается избегать озвучивания конкретной информации: фамилий, званий, подразделений, названий документов, дат и тому подобное, хотя в интервью в газетах он сообщает, что намерен *«разоблачать»*;

3. В течение девяти минут подполковник СБУ, человек подготовленный, постоянно дергает плечами, ерзает на стуле, потирает руки, перебирает пальцами, поднимает одну бровь и не всегда уместно улыбается

Создаётся впечатление, что говорящий не всегда понимает, о чем говорит, не может подобрать правильные термины и слова, хотя говорит без акцента, это наталкивает на мысль, что он либо испытывает сильнейшее волнение, что не характерно для подготовленного военного, либо лжёт. Для речи и поведения подполковника характерны следующие вербальным и невербальные признаки лжи: «жесты-манипуляторы», применение стратегий «Обобщения» и тактики «Объективации», преувеличение.

Рассмотрим еще один фрагмент интервью с подполковником. Журналист спрашивает «проходила» ли через него какая-либо информация о сбитом Боинге МН777. Р. Лабусов делает вид, что ему не совсем понятен вопрос (возможна увертка на прямой вопрос) и переспрашивает хочет ли журналист узнать, кто сбил самолет. Журналист подтверждает, что именно это его интересует.

Р. Лабусов пояснил, что задачей было не расследование того, кто это сделал, а сбор доказательств, подтверждающих, что это сделала ДНР. Мы видим подмену понятий - *расследование* и *сбор доказательств* представлены как противопоставленные понятия, хотя являются частью единого целого – поиска истины. Подполковник говорит: *«это не было расследованием, подгонялись факты»*.

Таким образом, Р. Лабусов косвенно подтвердил наличие неких доказательств и фактов, которые в той или иной мере подтверждали причастность ДНР к обсуждаемому событию. Возможно, что говорящий и сам это осознает потому, что разводит руками, пожимает плечами и еще раз (четвёртый) повторяет: *«Это не было расследованием»*.

Дальше видна растерянность в речи подполковника. Он начинает использовать междометия, паузы, не может четко выразить мысль:

«А, (пауза) то что (пауза) конкретно (пауза) это (пауза) было сделано и кто это сделал, вернее кто это сделал... Через меня такая информация не проходила.»

Далее журналист спрашивает Р. Лабусова о крупной провокации против республик, которую, по имеющейся информации, планирует Украина.

Очевидно, что подполковник не понимает о какой провокации идет речь. Он вздыхает, роняет руку на стол, что может свидетельствовать о том, что он расстроен вопросом и отвечает следующее: *«Эти провокации, (пауза) они (пауза) это постоянное состояние линии соприкосновения. Конкретно я вам не скажу «...», но чтобы отвлечь массу...»* Он снова прибегает к приему «Обобщение» и увёртке, не отвечая прямо на вопрос о конкретной готовящейся провокации, а сводя все к общим фразам.

После вопроса о провокации журналист возвращается к Боингу. Он напоминает Р. Лабусову о задаче их ведомства собирать факты о виновности ДНР и пытается уточнить, что это за факты, при этом открыто используя наводящий вопрос, спрашивая были ли эти факты сфабрикованы.

Подполковник снова выглядел растерянным. Начал ответ с фразы *«Конкретно я вам не скажу»*, затем исправился и пояснил, что *«обстоятельно не расскажет»*. Затем он добавил: *«я могу вам в целом рассказать вернее в целом рассказал...»* Затем Р. Лабусов отказывается от своих слов, и говорит, что никакие факты не собирались, а писался *«бред»*, из которого потом выбиралась подходящая история. Как указывалось, в нашей работе ранее, ложь в форме искажения является наиболее энергозатраной именно потому что уже рассказанную ложь необходимо держать в голове и соотносить со сказанным

ранее. В речи подполковника появляется много оговорок, неточностей, он опровергает сказанное им же ранее, видно, что говорящий устал и ему сложно сохранять нить повествования. [8]

Выводы о том, зачем писался весь этот «бред» (подразумевается сбор фактов) подполковник подкрепляет фразой: *«насколько я понимаю»*. Мы видим оценочное высказывание с условным и субъективным И-значением.

Подведём итог: разоблачительная информация подполковника СБУ о сбитом Боинг сводится к предположениям, обобщениям и субъективному мнению: на все прямые вопросы подполковник отвечает увертками, активно применяет обобщение и подмену объективных фактов собственным мнением. Совокупность рассмотренных выше вербальных и невербальных признаков лжи позволяет заключить, что Р. Лабусов лжёт.

Выводы по Главе 3

В Главе 3 мы проанализировали тексты интервью, новостных сюжетов и телевизионных дебатов.

После рассмотрения указанных материалов удалось выявить следующие невербальные признаки лжи: эмблематические оговорки, смазанные выражения, изменение базовой модели поведения, жесты-манипуляторы.

Если говорить о вербальных признаках лжи, то они заключаются в применении следующих приёмов и средств выразительности: Разделение «свои»-«чужие», Речевые манипуляции (метафора, сравнение, эвфемизм, образность, жестокость, эмоциональность), «Натурализм», «Объективация», Риторический вопрос, Оценочные высказывания, Квазиэксплицитный субъект, Замена активного залога пассивным, Обобщение, Диссоциация от событий, Фактические ошибки, Увертка, отсутствие ответа на прямой вопрос, Игнорирование вопроса и подмена темы обсуждения, Оговорки, Тирада.

Мы видим, что список вербальных признаков по которым можно верифицировать ложь достаточно обширен, тем не менее, по нашему мнению, необходимо учитывать и невербальные признаки. Как показал анализ политического дискурса, адресанты, как правило недостаточно подготовлены, поэтому начинают нервничать, их выдает мимика, жестикуляция, они могут переигрывать.

Заключение

Как социально-психологическая категория ложь представляет собой феномен общения, состоящий в намеренном искажении действительного положения вещей. Ложь всегда обусловлена попыткой разрешить противоречие (несовпадение целей сторон коммуникации, желание предотвратить конфликт и т.д.) Ложь не является единичным окончанным коммуникативным актом, адресат и адресант могут долгое время находиться под её влиянием.

Являясь актом взаимодействия, ложь выполняет ряд функций, одной из главных считается регуляционно-коммуникативная. Именно эта функция лжи обеспечивает достижение адресантом поставленной цели. Структурно ложное высказывание представлено следующими элементами: адресант, адресат, контекст, сообщение, контакт, код. Средством реализации лжи является язык, Х. Вайнрих пишет, что люди лгут и говорят правду используя предложения (высказывания). Ложь может реализоваться посредством высказываний с сомнительным истинным значением. В рамках данной работы при анализе достоверности информации, поступающей из СМИ нам встретились следующие виды высказываний с сомнительным истинным значением (по Левину Ю.И): модальные, вводящие в заблуждение, модельные, оценочные, риторические вопросы.

Для достижения цели, которую преследует лгущий человек необходимо оказать влияние на адресата, применить средства и стратегии убеждения. В данной работе мы рассмотрели ряд подобных средств:

Персуазивность - коммуникативное влияние адресанта на мнения, суждения, оценки адресата с целью добиться от него принятия решения о необходимости, желательности либо возможности совершения / отказа от совершения определенного посткоммуникативного действия в интересах

адресанта. Влияние осуществляется посредством коммуникативных стратегий убеждения и «обольщения». Одним из главных факторов в политической персуазивной коммуникации является пресуппозиция

Суггестивность (от лат. *suggerere* – внушать) – «скрытое воздействие, преимущественно словесное, принимаемое без скептицизма, на веру - внушение, наведение на мысли.» Цель суггестивного воздействия создать такие условия, при которых адресат будет воспринимать информацию без критической оценки и логической обработки воспринимаемого.

Суггестивное воздействие реализуется при помощи стратегий («Натурализм», «Объективация» и др.), тактик (стилизация под документ и др.) и средств (на лексико-семантическом и прагматическом уровне)

Б.П. Паршин подразделяет приёмы речевого манипулирования по уровням:

1. Лексический (эвфемиз, дисфемизм, метафора, метонимия)
2. Грамматический (номинализация, конструкции с квазиэксплицитным субъектом, диалогизации и интимизации, обращение к адресату, императивы, риторические вопросы)
3. Фонетический
4. Графический

Ещё одним сильным приёмом манипуляции сознанием адресатов является противопоставление «свои»-«чужие», «хорошо»-«плохо».

Знание приёмов манипуляции и убеждения позволяет распознать попытку адресанта навязать адресату «нужную» точку зрения или внушить «правильную» мысль, то есть осуществить коммуникативный акт цели

которого совпадают с целью ложного коммуникативного акта. Тем не менее умение распознать манипуляцию не единственный способ верифицировать ложь.

Верификации лжи может осуществляться по вербальным и невербальным признакам.

А. Пиз, П. Экман, М. Эриксон и ряд других исследователей полагают, что ложь проще верифицировать по невербальным признакам. К ним относятся: изменение базовой модели поведения при ответе на релевантные вопросы, микровыражения, «смазанные выражения», эмблематические оговорки, движения рук, глаз, жесты-манипуляторы, частичные и слабые выражения лица. Сторонники верификации лжи посредством невербальных признаков утверждают, что речь контролировать проще нежели мимику и движения.

Сторонники вербальных способов верификации лжи придерживаются противоположного мнения. Е.В. Спирица пишет, что эмоции можно спрятать, а речь является стратегией мышления, поэтому ее намного сложнее контролировать. Опровергая точность невербальных способов верификации лжи, А. Вридж говорит о «врождённом нечестном поведении» и предлагает собственную методику детекции лжи, основанную на подтверждённой гипотезе, что лгущий человек, пытаясь придать своему рассказу достоверность, будет подробно описывать то, на чем человек, говорящий правду, внимание акцентировать не станет.

Обман реализуется через умолчание и искажение, для обоих действий характерны определённые речевые схемы.

Умолчание (отказ от общения, «без комментариев», «я вам ничего не скажу»)

Искажение (обобщение, оправдание намерений, изменение картины восприятия события)

Наиболее частотные признаки лжи - это речевые оговорки, увертки, эмфаза, тирада и неосторожное высказывание.

В рамках работы мы рассматривали способы верификации лжи в политическом дискурсе. Категория политического дискурса в широком смысле подразумевает наличие следующих частей: процесс создания текста, конечный результат и отношение к нему адресатов. Основной функцией политического дискурса многие исследователи называют регулятивную. Именно эта функция реализуется при борьбе за власть ее удержание и осуществление, что и является главной целью политического дискурса. Указанная цель реализуется через убеждение, манипуляции, уговоры и при помощи пропаганды. Неотъемлемая часть этого процесса ложь, которая может реализовываться в рассмотренных ранее формах умолчания и искажения.

Специфика выбранных для проведения анализа материалов обусловила необходимость отдельно рассмотреть военный дискурс, как разновидность политического.

Для военного дискурса характерны следующие особенности:

1. Утверждение считается истинным пока не доказана его ложность;
2. В свободном доступе в основном однотипная информация из официальных источников;
3. Основа военного дискурса – это разделение «мы» (хорошие)- «они» (плохие);

Анализ военного политического дискурса Украины и России показал, что обе стороны активно используют языковые средства выразительности и

принципы пропаганды для того, чтобы убедить адресатов в правдивости своей версии событий. Стратегия «Натурализм» и разделение «свои-чужие» являются одними из самых часто используемых. Рассмотрев примеры военного политического дискурса Россия-Украина, мы пришли к выводу, что Российская сторона активнее применяет пропаганду, способы воздействия и манипулирования в попытках убедить людей в своей правоте.

В СМИ (на центральных каналах и в интернете) большое количество информации на рассматриваемую тему: сюжеты, дебаты, интервью и расследования. Для дебатов характерна попытка навязать необходимую точку зрения - с первой минуты, у зрителя нет возможности разобраться в происходящем. Все беседы проходят на повышенных тонах, с начала передачи происходит чёткое разделение на «свои-чужие» активно используется исторические отсылки, суггестивное воздействие («заражение» эмоциями, эмоционально окрашенные слова), риторические вопросы, тирады и сравнения. В основном Украину сравнивают с Фашистской Германией, создаётся ситуация инвариантности: либо индивид принимает точку зрения, предлагаемую российскими СМИ, либо автоматически превращается в фашиста.

Российские СМИ придерживаются мнения, что пропаганды, в том числе лживой должно быть как можно больше, а враг в ней должен быть представлен как можно более ужасным, отсюда и истории про распятых мальчиков и прочие зверство украинских карателей.

В интервью адресанты часто прибегают к увёрткам (отсутствие ответа на прямой вопрос, игнорирование вопроса) и обобщению при невозможности оперативно и без последствий придумать и огласить требуемую информацию.

Как мы видим, возможности верифицировать ложь по вербальным признакам достаточно обширны. Но, несмотря на то, что некоторые исследователи не считают невербальные признаки лжи объективными, мы полагаем, что на них также необходимо обращать пристальное внимание. Как

показал анализ военно-политического дискурса адресанты, как правило недостаточно подготовлены, поэтому начинают нервничать, их выдает мимика, жестикуляция, они могут переигрывать.

С учетом всего вышесказанного, мы можем заключить, что наиболее точно ложь может быть верифицирована при оценке всех факторов как вербальных, так и не вербальных - контролировать постоянно и речь, и эмоции невозможно, поэтому так или иначе обман проявится.

Список использованных источников

1. Абельсон Р. П. Структуры убеждений / Р. П. Абельсон // Язык и моделирование социального взаимодействия, Благовещенск: БГК им. Бодуэна де Куртене, 1998. - С. 317-380.
2. Авдеенко И.А. Структура и суггестивные свойства вербальных составляющих рекламного текста: Автореф. дис... канд. филолог. наук. – Барнаул, 2001. – 22 с.
3. Алдерт Вридж Распознавая ложь и обман [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.klubok.net/article2276.html>
4. Андриевский А. Фрагмент из лекции спецкурса «Политические технологии», тема «Пропаганда» [Электронный ресурс]. — URL: <http://ier.md/politic/0276-Onacistkoj-propagande.phtml>
5. Артемьева Е.Ю. Основы психологии субъективной семантики/Е.Ю. Артемьева. -Москва: Наука-Смыл, 1999. - 313 с. 4
6. Афоризмы Наполеон Бонапарт [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.orator.ru/napoleon.html>
7. Ахизер А. Дебри неправды и метафизика истины /А. Ахизер // Общественные науки и современность. – 1991. - № 5. – 35 с.
8. Беглый подполковник СБУ о сбитом Боинге. [Электронный ресурс]. — URL: <https://yandex.ru/video/search?text=сбежавшийподполковник>
9. Блакар Р.М. Язык как инструмент социальной власти [Электронный ресурс]. — URL: http://www.studmed.ru/view/blakar-rm-yazyk-kak-instrument-socialnoy-vlasti_5562e1ca816.html
10. Большая советская энциклопедия / В. П. Корольков (и др.). –Москва: Советская энциклопедия, 1969—1978.
11. Большая советская энциклопедия : [в 30 т.] / гл. ред. А. М. Прохоров. — 3-е изд. — Москва: Советская энциклопедия, 1969—1978.
12. Вайнрих Х. Лингвистика лжи// Язык и моделирование социального взаимодействия[Электронный ресурс]. — URL: <http://kursak.net/vajnrix-x-lingvistika-lzhi/>

13. Вежливые люди. Кто они? [Электронный ресурс]. — URL: <https://meduza.io/special/polite>
14. Вигтештейн Л. Logico-Philosophicus [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.ruthenia.ru>
15. Водак Р. Язык. Дискурс. Политика /Р. Водак// Волгоград: Перемена, 1997. – 138 с. 10
16. Воркачев С. Г. The kinds of lie: лукавство/ С. Г. Воркачев // Политическая лингвистика. - Екатеринбург, 2013. - № 4 (46). - С. 17-29
17. Голоднов, А. В. Лингвопрагматические особенности персуазивной коммуникации (на примере современной немецкоязычной рекламы): Автореф. дис... канд. филол. наук. – Санкт-Петербург: СПбГУ, 2003. – 23 с
18. Голоднов, А. В. Персуазивность как универсальная стратегия текстообразования в риторическом метадискурсе (на материале немецкого языка): Автореф. дис... докт. филол. наук. - Санкт-Петербург: СПбГУ, 2011. – 15-16 с.
19. Горин С.А. А Вы пробовали гипноз? [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.litmir.me/bd/?b=10478&p=1>
20. Грачев Г.В. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия / И.К. Мельник. – Москва, 2003 – 112 с.
21. Демьянков В.З. Политический дискурс как предмет политологической филологии / В.З. Демьянков// Политическая наука. Политический дискурс: История и современные исследования. – 2002. - № 3. - С.32-43.
22. Демьянков В.З. Политический дискурс как предмет политологической Филологии/ Политическая наука. Политический дискурс: История и современные исследования. - Москва: Инион РАН, - 2002. - № 3. - С. 32-43.
23. Денисюк Е. В. Манипулятивное речевое воздействие: коммуникативно-прагматический аспект: Автореф. дис... канд филол. наук. – Екатеринбург, 2004. – 26 с.

24. Дубровский Д.И. Обман. Философско-психологический анализ / Д. И. Дубровский. – Москва: Канон+РООИ, 1994. - 336 с.
25. Дюпра Ж. Почему люди врут? [Электронный ресурс]. — URL: <http://dugtordeer.pw/forum/viewtopic.php?t=125785>.
26. Карасик В.И. Язык социального статуса [Электронный ресурс]. — URL: <https://docviewer.yandex.ru/view/288620962/>
27. Кашкин В.Б. Дискурс и речевые жанры /В.Б. Кашкин// Воронеж: ВГТУ. – 45 с.
28. Климинская С.Л. Лигвостилистические особенности стратегий и тактик убеждения в аргументативном дискурсе (на примере англоязычных телевизионных дискуссий) [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/lingvostilisticheskie-osobennosti-strategiy-i-taktik>
29. Кобелев, А.А., Понятие персуазивность в контексте «политического дискурса»// VIII Ломоносовские научные аспирантские и студенческие чтения: Материалы выступлений 25 апреля 2006 года. – Архангельск.: Поморский университет, 2006. – 21 с.
30. Ковешникова М. Н. Речевая манипуляция и приемы речевого манипулирования / М.Н. Ковешникова // Журнал: Царскосельские чтения. – 2014. - № XVIII. - 8 с.
31. Кожемякин Е.А. Производство знания в политическом дискурсе: социально-эпистемологический взгляд/ Е.А. Кожемякин// Политическая лингвистика. – 2011. - №4. – 38 с.
32. Комментарии к сюжету о распятом мальчике [Электронный ресурс]. — URL: <https://yandex.ru/video/search?filmId=7466903130054597640&text=распятый%20мальчик%20в%20славянске&noreask>
33. Котов А.А. Описание речевого воздействия в лингвистической модели Институт Лингвистики РГГУ [Электронный ресурс]. — URL: <http://docplayer.ru/46314630-Opisanie-rechevogo-vozdeystviya-v-lingvisticheskoy-modeli.html>

- 34.Красников М.А. Регулятивная функция дезинформации в процессе межличностного общения: Автореф... дис. канд. психолог. Наук. - Москва: РАНИП, 2006. – 20 с.
- 35.Красников М.А. Социально-психологическое исследование дезинформации в процессе межличностного общения [Электронный ресурс]. — URL: https://docviewer.yandex.ru/view/288620962/?*
- 36.Красников, М. Л. Феномен лжи в межличностном общении / М. Л. Красников// Общественные науки и современность. – 1999. – №2.
37. Левин Ю. И. Истина в дискурсе [Электронный ресурс]. — URL: https://docviewer.yandex.ru/view/288620962/?*
38. Левин Ю. И. О семиотике искажения истины /Ю.И. Левин // Информационные вопросы семиотики, лингвистики и автоматического перевода. Москва, 1974, вып. 4. - с. 108-117.
- 39.Ленец А. В. Структура и функции лжи с позиции лингвистики [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/struktura-i-funktsii-lzhis-pozitsii-lingvistiki>
- 40.Леонтьев А.А. Основы психолингвистики / А. А. Леонтьев. – Москва: Смысл, 1997. - 287 с.
- 41.Лесли И. Прирожденные лжецы. Мы не можем жить без обмана [Электронный ресурс]. — URL: http://bookap.info/popular/lesli_prirozhdennye_lzhetsy_my_ne_mozhem_zhit_bez_obmana/
- 42.Лингвоконфликтология и юриспруденция / Юрислингвистика 2004 № 05 [Электронный ресурс]. — URL: http://siberia-expert.com/load/nomera_zhurnalov/
- 43.Ломов Б. Ф. Психические процессы и общение / Б.Ф. Ломов // Методологические проблемы социальной психологии. - Москва, 1975. – 10 с.
- 44.Лотман Ю.М. О поэтах и поэзии: Анализ поэт. текста/ Ю.М.Лотман; М.Л.Гаспаров.-Санкт-Петербург: Искусство, 1996.-846с.

- 45.Мартемьянова, С.С. Аргументация и стратегии персуазивности в речевом жанре «дискуссия» / С.С. Мартемьянова //Известия Волгоградского государственного педагогического университета. – 2013. – №9 (84). – 43 с.
- 46.Маслова В. А. Политический дискурс / В. А. Маслова// Политическая лингвистика. – 2008. - 1(24). - С. 43-48
- 47.Матвейчев О. Уши машут ослом. Современное социальное программирование /О. Матвейчев. – Санкт-Петербург: Питер, 2014. –304 с.
- 48.Мегаполис-экспресс. 2002. №9 [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.turkaramamotoru.com/ru/Мегаполис-экспресс-8713>.
- 49.Мещерякова Б. Г. Большой психологический словарь / В. П. Зинченко. – Москва: Наука, 2003. – 496 с.
50. Наумов В.В Государство и язык. Формулы власти и безвластия/ В.В. Наумов // Москва: URSS, 2010. – 176.
- 51.Новости первого канала [Электронный ресурс]. — URL: https://www.1tv.ru/news/2014-11-14/29070-analiticheskaya_programma_mihaila
- 52.О. С. Иссерс Речевое воздействие в аспекте когнитивных категорий / Иссерс О.С. // Вестник Омского университета. 1998. - № 1. – С. 74-79.
- 53.Офицер СБУ сбежал в ДНР [Электронный ресурс]. — URL: <https://368.media/2017/10/05/ofitser-sbu-sbezhal-v-dnr/135>
- 54.Паршин П. Б. Исследовательские практики, предмет и методы политической лингвистики / П. Б. Паршин // Scripta linguisticae allpicatae. Проблемы прикладной лингвистики – 2001. – Москва: "Азбуковник", 2001. – С. 181 – 208.
55. Паршин П. Б. Об одном подходе к изучению средств изменения моделей мира / Сергеев В. М. // Учен. записки Тартуского ун-та.- вып. 688. - С. 127-143.
56. Паршин П. Б. Речевое воздействие: основные сферы и разновидности / П. Б. Паршин// Рекламный текст. Семиотика и лингвистика. Москва, 2000. - С. 55-73.
- 57.Паршин П.Б. Лингвистические методы в концептуальной реконструкции / П. Б. Паршин // Системные исследования - 1986. – Москва: 1987. – 403 с.

58. Пиз А. Язык телодвижений [Электронный ресурс]. — URL: http://chelombieva.ru/wp-content/uploads/2013/11/piz_yazik_telodvigenia.pdf
59. Плотникова С.Н. Стратегичность и технологичность дискурса С. Н. Плотникова // Лингвистика дискурса – 2: Вестник ИГЛУ. – Иркутск, 2006. – С. 87-98.
60. Подполковник СБУ перешёл на сторону ДНР [Электронный ресурс]. — URL: <https://yandex.ru/video/search?filmId=1066239836606623129&text=подполковник%20сбу%20сбежал%20в%20днр>
61. Политическая лингвистика/ гл. ред. А.П. Чудинов – Екатеринбург, 2008. – 184 с.
62. Б.Ф.Поршнева. Социальная психология и история. «Мы и они» как конструктивный принцип психической общности // «Материалы 111 Всесоюзного съезда Общества психологов». – Москва, 1968 – 111 с
63. Профайлинг. Психология, Разоблачение лжи [Электронный ресурс]. — URL: <http://pegtop.ucoz.ru/>
64. Ровинская Т.Л. Роль СМИ в деятельности зелёных партий [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.library.omsu.ru/cgi-bin/irbis64r>
65. Рябова Т.Б. Стереотипы и стереотипизация как проблема гендерных исследований Т.Б. Рябова // Личность. Культура. Общество. — 2003. — Т. V, вып. 1-2 (15-16). — С. 120—139
66. Сахнова Т.В. Зачем суду психолог? / Т. В. Сахнова. – Москва: Знание, 1990г. – 96 с.
67. Секретарева Е. В. К проблеме суггестии в СМИ (на материале средств криминализации общественного сознания)/Чернущенко О. А.// Юрислингвистика. – 2004. - № 5.
68. Смолкин В. Правдивый подход в определении лжи [Электронный ресурс]. — URL: <http://polygraph.ua/smolkin-v-pravdivyj-podhod-v-opredelenii-lzhi/> 43
69. Социальная психология/Под ред. Предвечного Г. П. и Шерковина Ю. А. – Москва: Партиздат, 1975. 295 с.

70. Спирица Е. Психология лжи и обмана [Электронный ресурс]. — URL: <https://profilib.net/chtenie/85315/evgeniy-spiritsa-psikhologiy>
71. Стексова Т. И. Речевой жанр обещания в политическом дискурсе [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/rechevoy-zhanr-obeschaniya-v-politicheskom-diskurse>
72. Сюжет о распятом мальчике [Электронный ресурс]. — URL: <https://yandex.ru/video/search?text=распятый%20мальчик%20в%20славянске&rat>
73. Т. А. ван Дейк Дискурс и знание [Электронный ресурс]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/diskurs-i-znanie>
74. Удалённый сюжет Lifenews про сбитый Боинг [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.youtube.com/watch?v=NsmVZmSBaEg>
75. Федорова Л. Л. Типология речевого воздействия и его место в структуре общения /Л. Л. Федорова // Вопросы языкознания. - Москва, 1991. - N 6. - с. 46-50.
76. Фейковое интервью с Галиной Пышняк осудили даже россияне [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.bbc.com/news/world-europe-26532154>
77. Фрейд З. Оговорки [Электронный ресурс]. — URL: https://bookz.ru/authors/zigmund-freid/ogovorki_982/1
78. Фресс П. Пиаже /П. Фресс// 'Экспериментальная психология. – 1973. – 4. – 344 с.
79. Черепанова И.Ю. Заговор народа. Как создать сильный политический текст [Электронный ресурс]. — URL: <http://ru.solverbook.com/stati/kursovye-raboty/primer-oformleniya-spiska-literatury-po-gostu-2017/51>
80. Шейгал Е.И. Семиотика политического дискурса /Е. И. Шейгал - Волгоград: Перемена, 2000. – 35 с.
81. Шелестюк Е. В. Речевое воздействие онтология и методология исследования / Е.В. Шелестюк. – Москва: Флинта, Наука, 2014. – 317 с.
82. Экман П. Психология лжи. Обмани меня, если сможешь / П. Экман. – Санкт-Петербург: Питер, 1991 - 159 с.

83. Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: в 86 т. (82 т. и 4 доп.). — Санкт-Петербург, С. 1890—1907.
84. Эпштейн М. Н. Идеология и язык / М. Н. Эпштейн // Вопросы языкознания. - 1991. - № 6. - С. 19-33.
85. Юсупова Т. С. Структурные особенности военного дискурса / Т. С. Юсупова // Педагогика и психология. – 2009. - №4. – С. 1055-1057
86. Якобсон, Р.О. Лингвистика и поэтика/Р.О. Якобсон//Структурализм «за» и «против»: Москва, 1975, 193 – 230 с.
87. Barsalou, L.W., Sloman, S.A, & Chaigneau, S.E. (in press). The HIPE theory of function. // L. Carlson & E. van der Zee (Eds.), Representing functional features for language and space: Insights from perception, categorization and development. New York: Oxford University Press.
88. Burston J. War and the entertainmen industries // War and the Media: Reporting Conflict 24/7. - California: SAGE publications, 2003.
<https://yandex.ru/video/search?filmId=11128104018163419145>
89. Kramer, Andrew E. (2017-02-26). "To Battle Fake News, Ukrainian Show Features Nothing but Lies". [Электронный ресурс]. — URL: The New York Times
90. "Little green men" or "Russian invaders"? [Электронный ресурс]. — URL:
91. Sloman A. Beyond Shallow Models of Emotion. // Cognitive Processing: International Quarterly of Cognitive Science, 2(1), 2001. P. 177–198
92. Van Dijk, T. // Ideology: A Multidisciplinary Approach. - London: Sage, 1998.
93. Williams R. Texts and Discoursed // Mass Media for the 90's. Edited by de Beer A. - van Schaik Books, Pretoria, S.A., 1993.
94. Zandberg E., Neiger M. // Between the nation and the profession: journalists as members of contradicting communities -- Jerusalem: Media, Culture & Society, 2005.

Приложение 1

Сравнение особенностей поведения причастных и не причастных лиц

Показания причастных лиц	Показания не причастных лиц
Наличие в речи опрашиваемого лица нейрологической стратегии «Намерение», которая проявляется в виде использования речевых оборотов, свидетельствующих о невозможности совершения им исследуемого события	Наличие в речи опрашиваемого лица нейрологической «стратегии реальности», когда опрашиваемый легко рассказывает об исследуемом событии преступления, детализирует его, использует в речи обороты, которые говорят о реальности совершения данного преступления
Наличие оправдательной позиции преступника, смягчение его негативной социальной оценки	Отсутствие оправдательной позиции преступника; как правило, негативно оценивает лицо, совершившее преступление
Наличие речевых оговорок, являющихся следствием рассогласования между внутренней и внешней речью	Отсутствие речевых оговорок
Попытки создать иллюзорный позитивный образ себя как идеального члена общества	Признает наличие у себя человеческих слабостей, не пытается быть идеальным членом общества
Наличие уклончивых или отрицательных ответов на вопросы прямого или непрямого (косвенного) обвинения	Наличие прямых ответов на поставленные прямые или косвенные вопросы обвинения, отсутствуют речевые увертки
Увеличение (обобщение) круга подозреваемых	Наличие или увеличение количества слов с негативной коннотацией в отношении преступника
Уменьшение количества негативно окрашенных слов в отношении преступного действия	Жесткая обвинительная позиция в отношении человека, совершившего данное преступление
Отсутствие или смягчение негативной социальной позиции преступника	Уменьшение и конкретизация круга подозреваемых
Диссоциация (отделение себя) от события и места преступления	Ассоциация с местом и событием преступления