

3. Гаврилов Г.А. Феномен политической оппозиции / Г.А. Гаврилов. – М., 2013. – 268 с.
4. Сергеев С. А. Политическая оппозиция и оппозиционность: опыт осмысления понятий / С. А. Сергеев // Социально-гуманитарные знания. – 2009. – № 3. – С. 56-58.

Рассматриваются основные подходы к понятию «оппозиция», ее типы и модели, непосредственная зависимость от типа политической системы и политического режима. Показана возможность как позитивной, так и деструктивной роли оппозиции в современной социуме.

The main approaches to the concept of «opposition», its types and models, direct dependence on the type of political system and political regime are analyses. The possibility of both – positive and destructive role of opposition in a modern society are describes.

Стаття надійшла до редколегії 24.03.2017

УДК 32.019.5+321:316.483

Дяченко О.В., ОНУ імені І. І. Мечникова

СТРАТЕГІЇ ТА ПРИЙОМИ МОВНО-МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ В ХОДІ ПОЛІТИЧНОГО КОНФЛІКТУ

Поставлена мета: аналіз основних стратегій та універсальних прийомів мовно-маніпулятивного впливу в ході політичного конфлікту. Розглянуті дві стратегії комунікації – конфронтацію та кооперацію. Визначені провідні стратегії в рамках конфронтаційної моделі комунікації, а саме: дискредитація, підкорення, насильство, агресія. Для аналізу мовно-маніпулятивного впливу, його стратегій та прийомів застосовано діалектичний метод, методи аналізу та синтезу, порівняльний, структурно-функціональний методи. Проаналізовані основні мовно-маніпулятивні стратегії в рамках моделі конфронтації: стратегія «гри на пониження», стратегія «гри на приниження гідності», стратегія «батьківського заступництва противника», «стратегія щеплення» та інші. З'ясовані основні прийоми маніпулятивного впливу, що застосовуються під час політичного конфлікту: анулююче перетворення, фінгіруюче перетворення; ідентифікуюче перетворення; модальне перетворення.

Приклади використання маніпулятивних технологій можна знайти ще в період Давньої Греції та Риму, на сучасному етапі суспільного розвитку сфера використання маніпулятивних технологій значно розширилась. Вони застосовуються в рекламі, діловому спілкуванні, політиці та повсякденному житті. Прийоми маніпулятивного впливу застосовуються для нав'язування адресату своєї волі, для вчинення ним дій, на які очікує маніпулятор. Негативні наслідки від такого впливу залежать від сфери, в якій використовується маніпуляція, кола адресатів та впливовості маніпулятора. Звісно, використання такого роду технологій в політиці передбачає найширше коло адресатів. Ступінь небезпеки такого впливу та спровокованих ним наслідків підвищується в разі використання маніпуляцій в ході політичного конфлікту. Отже вказане обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Аналізу сутності та особливостей протікання і вирішення політичних конфліктів присвячено велику кількість теоретичних праць. Так, вчення про політичний конфлікт знаходимо у працях Гоббса, Дж. Локка, Ш. Монтеск'є, А. Токвіля, О. Конта. В сучасній світовій науці політичні конфлікти аналізуються такими вченими, як: С. Ліпсет, Г. Моска, В. Паретто, Д. Сандерс, Ж. Сорель та ін. Серед вітчизняних дослідників слід назвати Ю. Білецьку, К. Вітмана, М. Головатого, І. Кресіну, Л. Кормич, С. Ростецьку та ін.

Технології політичного маніпулювання стали предметом досліджень таких зарубіжних вчених, як: А. Грамші, З. Фрейд, К. Ясперс, Р. Шапіро, Л. Васильєв, Н. Гронська, Г. Грачов, Е. Жуков, О. Ланге, Г. Філіппов та ін., а також вітчизняні дослідники – М. Бебик, С. Грабовська, І. Жданов, В. Петренко, А. Романюк, Л. Скочилиас та ін.

Мовні засоби маніпулятивного впливу в своїх роботах розглядали такі вчені, як: Ж. Бодрийяр, Ю. Лотман, Г. Грайс, І. Стернін, М. Кочкін та інші. А. Філінський та В. Аміров присвятили свої дисертаційні дослідження аналізу маніпулятивних (в тому числі і мовних) технологій під час передвиборчих кампаній.

Незважаючи на чималий теоретичний доробок як вітчизняних, так і зарубіжних вчених з питань сутності та особливостей політичних конфліктів, а також технологій політичного маніпулювання за різних форм політичного процесу, наразі не

проводилось комплексного дослідження використання мовно-маніпулятивних технологій під час політичного конфлікту.

Метою статті є аналіз основних стратегій та універсальних прийомів мовно-маніпулятивного впливу в ході політичного конфлікту.

Як відомо, для будь якого суспільства характерною є наявність певних соціальних конфліктів, що виникають через якісні відмінності, що притаманні певним соціальним групам або індивідам.

Отже конфлікт притаманний будь-якому часу та будь-якому суспільству в усіх сферах життя: політичній, професійній, особистій, побутовій.

Конфлікт являє собою комунікаційний акт, що передбачає зіткнення двох і більше сторін з приводу неспівпадіння інтересів, цілей та поглядів, в результаті чого одні із сторін діє на шкоду іншій, а друга сторона у відповідь на це здійснює аналогічні дії. Отже, конфлікт – це двостороння поведінка, що базується на комунікативному контакті. Реальний політичний конфлікт має вербальний вираз. В залежності від такого виразу політичний конфлікт може бути підкріпленим мовним. В свою чергу, вербальне та текстове відображення конфлікту може бути нейтральним або конфліктним. Так, заяви та тексти офіційного характеру, виступи офіційних осіб частіше будуть нейтральними, в той час, коли тексти неофіційного характеру (критичні статті, інтерв'ю, огляди, листи) в більшості випадків є конфліктними. Проте, в будь якому випадку в ході конфлікту або при його висвітленні (як вербальному, так і текстуальному) наявні маніпулятивні елементи.

Аналіз мовної репрезентації конфлікту дає змогу виділити параметри, що характеризують причини та характер конфлікту. До них слід віднести безпосередніх учасників конфлікту, поведінка яких обумовлена зовнішніми (соціальними) та внутрішніми (психологічними) факторами, а також саму мову.

До зовнішніх факторів, що регулюють мовну поведінку належать традиції і норми, що склалися в даній етнокультурній спільності, в професійній групі, до якої належать учасники; конвенції, прийняті в даному соціумі; схеми мовної поведінки, що стали соціально значущими і засвоєні особистістю; а також соціальні ролі комунікантів, які визначаються соціальним статусом, професією, національною приналежністю, освітою, віком

тощо. До внутрішніх факторів відносять ті, що обумовлені типом особистості (психологічним і комунікативним), інтересами, мотивами, установками і поглядами учасників конфлікту [1, с. 167].

Другий параметр – мова (усна та письмова). Мова соціокультурної спільноти в результаті своєї конвенціональної природи представляє собою певний код, за допомогою якого відбувається комунікативний контакт суб'єктів, що належать до спільноти. Усна ж мова (мовлення) є індивідуальним явищем, творчим процесом кожного з учасників. Правильний вибір засобів мови, орієнтованих на співрозмовника, здатність адекватно передати зміст, виправдовуючи очікування партнера по комунікації, – все це гармонізує спілкування.

Проте як в мові, так і в мовленні наявні такі їх властивості, що створюють перешкоди, непорозуміння та призводять суб'єктів комунікації до конфлікту. Так, природа мовного знака (лексична і граматична багатозначність, омонімія, динамічність, варіативність, відсутність природного зв'язку між «означуваним» та «тим, що означає», а також між знаком і денотатом) [2-4] може стати причиною його неоднозначної інтерпретації, виникнення «інших смислів» в висловлюванні, а це, в свою чергу, може призвести до непорозумінь, небажаних емоційних ефектів, напруженості в мовному спілкуванні, які є сигналами мовного конфлікту. Ці та інші властивості «живуть» всередині мови і несуть конфліктогенний потенціал, для реалізації якого потрібен механізм, що приводить його в дію [5, с. 7]. Таким механізмом є мовлення. Факт актуалізації чи неактуалізації тих властивостей мовного знака, які створюють ситуацію ризику, ґрунт для комунікативних конфліктів, залежить від ситуації спілкування в цілому, і головними чином від суб'єктів комунікації. Їх комунікативний досвід, мовна компетенція, мовні смаки, ставлення до проблем мови і мовлення, індивідуальні мовні звички та інші якості, виявлені ними в даній ситуації, дозволяють усунути комунікативні перешкоди або загострити їх і довести ситуацію до конфліктної.

Визначити тип мовної взаємодії можна за її результатом – досягненням чи недосягненням мовного наміру того, хто говорить. Отже, виділяються два типи спілкування: ефективне (спілкування зі знаком «плюс») і неефективне (спілкування зі знаком «мінус»). Але мети можна досягти різними способами. Наприклад, мета

спонукати співрозмовника до якогось бажаного для мовця дії може бути досягнута за допомогою ввічливого прохання чи наказу, вираженого за допомогою нелітературної лексики, з нанесенням образи і приниженням особистості співрозмовника. Можна вдало образити партнера по комунікації, з метою досягнення зміни його емоційного стану. Таким чином, на наш погляд, мають рацію ті вчені, які ефективність спілкування пов'язують з його якістю. Наприклад, Г.П. Грайс під ефективністю розуміє такий вплив на слухача, за допомогою якого він пізнає намір того, хто говорить. Введений ним «принцип кооперації» проголошує виконання основних «максимум спілкування», спрямованих на досягнення його ефективності. Це чотири фундаментальні принципи, якими несвідомо керуються всі, хто говорить, щоб спілкування було успішним: постулат інформативності (слід повідомляти щось нове); постулат ясності (необхідно говори однозначно, ясно, уникати двозначності); постулат зв'язності (зобов'язує не відхилятися від теми, не втрачати основної думки); постулат істинності (слід казати правду, говори щиро) [6, с. 225]. При звичайній комунікації дані принципи реалізуються суб'єктами неусвідомлено. Оскільки мовне маніпулювання – це усвідомлений процес, постулати спілкування певним чином деформуються під час здійснення маніпулятивного впливу.

Постулат інформативності повинен дотримуватися в силу законів комунікації, в іншому випадку контакт може бути порушений, а увагу адресата втрачено. Постулат ясності деформується в напрямку двозначності і приховування значення, оскільки саме ці маніпулятивні прийоми дозволяють уникнути прямих і однозначних тлумачень, допомагають приховати небажані аспекти проблеми, промовчати про негативні супутні питання. При маніпулювання постулат зв'язності дотримується у викривленій формі: з одного боку, необхідно дотримання певної логіки комунікації, з іншого – маніпулятивні техніки, такі, як фрагментація, припускають навмисне порушення зв'язності тексту. Однак найсуттєвішою деформації в комунікативному просторі піддається постулат істинності.

У лінгвістиці справедливо усталилася думка, що «вірити інформації, що надходить, природніше, ніж не вірити, мова в цьому сенсі взагалі відносить віру до норми, а невіру – до аномалії» [7, с. 468]. Порушення останнього постулату призводить

до того, що інформація, яка повідомляється, зводиться лише до одного можливого варіанту інтерпретації, часто істотно далекого від справжнього стану речей.

Е.Н. Ширяєв [8, с. 14] вважає, що ефективне спілкування – це оптимальний спосіб досягнення поставлених комунікативних завдань, коли намір відповідає результату. І.А. Стернін [9, с. 6] в основу змісту «ефективне спілкування» покладає поняття «баланс відносин»: ефективним мовним впливом слід визнати такий, який задовольняє двом основним умовам: досягає поставлених адресантом цілей і зберігає рівновагу між учасниками спілкування, тобто досягає комунікативної мети. Таким чином, мова йде про якість спілкування, оцінену по його результату з точки зору того психологічного стану, в якому перебувають обидва учасники після комунікації.

Критерієм конфліктності є ступінь неконтрольованості, інтенсивності, агресивності реакції реципієнта, яку він, усвідомлюючи, що мовленнєвий вплив направлено на нього, здійснює у відповідь на такий вплив.

На підтвердження сказаного можна зазначити, що в лінгвістичній конфліктології виділяють дві основні стратегії комунікації: стратегія кооперації (стратегія ввічливості, щирості, довіри, співпраці, компромісу і т.п.) та конфронтації (стратегія дискредитації, підкорення, насильства, агресії, викриття, суперництва, тощо) [10].

Наприклад, лінгвостратегія дискредитації [11] розглядається як різновид глобальної стратегії «гра на пониження» (у Ч. Ларсона використовується термін *downplay* [12]). У мовленні дискредитація пов'язана зі словесним виразом негативної оцінки, причому основним є намір вплинути на слухача (принизити, висміяти, вразити об'єкт висловлювання через применшення його авторитету). Успіх такої стратегії видно по реакції адресата: якщо той відчуває себе ображеним, скривдженим, то ефект досягнутий і стратегія реалізована успішно. Текстовий матеріал демонструє такі продуктивні тактики реалізації мовної стратегії дискредитації, як нанесення прямої вербальної образи – «він дурень, злодій, шахрай, непрофесіонал і т.д.»; навішування ярликів – «пособники, сірий кардинал»; непряма образа – «він схожий на ...»; розвінчування домагань – «він не схожий на ..., хоча і претендує ...». Мовними засобами даної стратегії є експресивна і оціночна

лексика з негативними супутніми значеннями. Імпліцитно семантика образи формується з використанням спеціальних прийомів маніпулювання: порушення максими кількості; встановлення бажаних причинно-наслідкових зв'язків; нав'язування прихованого висновку; антитеза. На лексичному рівні це здійснюється за рахунок агресивної та маркованої лексики.

Близькою за характером впливу вважається стратегія «гри на пониження гідності», яка дозволяє тому, хто говорить викликати у адресата відчуття сорому або ніяковості, досади за ситуацію, відображену в тексті.

У відповідь на критику досить часто використовується маніпулятивна стратегія «батьківського заступництва противника»: сторона, що піддана критиці, не відповідає на критику по суті, але заявляє про примирення і вичерпаність інциденту: прикладом може служити зустріч президентів України (В. Ющенко) та Росії (В. Путіна) одразу після виборів 2005 року.

До стратегій конфронтації слід віднести маніпулятивну «стратегію щеплення», названу Р. Бартом «імунізація колективного уявного», коли адресант визнає певну шкоду від описуваних дій, однак намагається переконати адресата в тому, що ці дії дозволяють уникнути ще більшого зла. Прикладом можуть служити слова міністра оборони США У. Коена, якими він прокоментував розстріл 14 квітня 1999 року пілотами альянсу колони косовських біженців: «Іноді ми повинні ризикувати життями кількох людей, щоб врятувати життя багатьох» [13].

Перелік маніпулятивних технологій не є вичерпним. Так, означені вище стратегії можна доповнити стратегіями делегітимізації, солідаризації; стратегією залякування, самовихваляння і лестощів тощо [14, 15]. Те ж саме стосується і переліку прийомів маніпулятивного впливу. Так, Ю.І. Левін [16, с. 596] наводить наступний перелік універсальних маніпулятивних прийомів: анулююче перетворення (замовчування або напівправда), що дозволяє приховувати дійсність (наприклад, «кризи в країні немає, але є ознаки кризової ситуації»); фінгіруюче перетворення (включення в повідомлення подій, які не відбувалися в реальності, так звана «практика заговарювання зубів», зазвичай з зайвими подробицями); ідентифікуюче перетворення (заміна факту на більш узагальнений образ, наприклад, замість словосполучення «війна в Сирії» – «події в Сирії»); модальне перетворення (частіше

відомості даються з посиланням на джерело, що дозволяє уникнути відповідальності за інформацію, або ж застосовуються вступне слово: можливо, ймовірно, здається, наприклад).

Наведений перелік можна доповнити такими прийомами, як: створення соціальних міфів, популізм, навішування ярликів, спотворення фактів, використання брехні та обману при недостатній поінформованості адресата, контроль за засобами масової інформації, маніпулювання на «довірі» тощо. Так, на перший погляд здається, що з демократизацією суспільного життя в Україні влада частіше звертається до громадської думки, проте одночасно використовує її в власних заангажованих цілях, що створює прірву політичного непорозуміння. Довіра між цими суб'єктами політики низька. Населення хоче змін у політичній системі, щоб подолати корупційні схеми, натомість отримує іншу корупційну схему. За допомогою таких маніпуляцій громадянське суспільство часто породжує політичні конфлікти між різними верствами населення та окремими політичними силами, які не звертають уваги на політичні погляди окремих категорій громадян [17, с. 126].

Слід зазначити, що для сучасного етапу розвитку притаманна підвищена агресивність політичної мови, в тому числі активне використання конфронтаційних стратегій і тактик мовної поведінки (загрози, ігнорування, дискредитація, лайка, брехня, наклеювання ярликів, образи та ін.). Показово, що мовна агресивність в її різноманітних проявах особливо зростає в періоди загострення соціальної ситуації і під час виборчих кампаній. «Слово перетворено в небезпечну агресивну силу, направлено мініє людську свідомість. Технологія «промивання мізків» страшніша за будь-яке бомбардування, за будь-які руйнування, тому що інформаційна зброя вражає генетику людини, впливає не тільки на конкретну людину, а й на її нащадків» [18]. Саме через це вітчизняна влада змушена вводити обмеження на інформаційний продукт РФ.

Отже, конфлікт – парний поведінковий акт, який слід розглядати з позицій двох суб'єктів спілкування. Такий вид взаємодії може розвиватись за одним із таких сценаріїв, як: конгруенція, що передбачає зростання підтвердження взаємних рольових очікувань партнерів, швидке формування у них загальної картини ситуацій і виникнення емпатичних зв'язків один з одним. Другий – конфронтація – являє собою одностороннє або взаємне не підтвердження рольових очікувань, розбіжність

партнерів в розумінні або оцінці ситуації і виникнення антипатії один до одного. Як зазначає А.Б. Добровіч [19, с. 77], згідно конвенціональних норм спілкування, почуття антипатії має приховуватися і наявні розбіжності слід висловлювати словесно в коректній формі. Проте у випадку конфліктного спілкування ні перше, ні друге не дотримується. Відбувається порушення конвенцій, співрозмовники не намагаються співставляти свою поведінку та пристосовуватись до опонента. Конфронтація відбувається не просто в результаті недотримання конвенцій, правил мовної поведінки. Зовнішній прояв конфлікту обумовлено більш глибокими, немовних факторами, які є джерелом насильницького, агресивної поведінки.

Насильство тісно пов'язане зі змістом конфлікту, оскільки під ним розуміється тип дії або поведінки суб'єктів, при якому інші суб'єкти піддаються фізичному або вербальному тиску. Поняття «насильство» співвідноситься з поняттям «агресія», яка характеризує будь напелегливу, нав'язливу та атакуючу поведінку, пов'язану з примусом і контролем [20, с. 149]. Якщо мова йде про подібне загострення політичного конфлікту, в результаті використання насильства та агресії протистояння переходить в найбільш небезпечну його форму – військовий конфлікт. Останній в свою чергу, за умови подальшого використання конфронтаційних стратегій маніпулятивного впливу, може призвести до незворотних наслідків та чималих людських жертв.

Таким чином, конфлікт включає немовні фактори – потреби, інтереси, мотиви, погляди, що визначають соціальний і психологічний тип особистості, а також установки індивіда на взаємодію з контрагентами. Установки впливають на формування цілей спілкування, які, в свою чергу, визначають вибір суб'єктом мовних стратегій. Мовні стратегії жорстко співвідносяться з установками (стратегії підпорядкування і дискредитації співвідносяться з установкою на конфлікт, конфронтацію; стратегії близькості, відмови від вибору співвідносяться з установкою на контакт та співпрацю). Всі ці компоненти конфліктного спілкування – немовні фактори, установки, цілі, мовні стратегії – регулюють вибір тактик мовної поведінки, конфліктний репертуар яких дуже багатий: від прямої образи до самого витонченого способу приниження честі і гідності співрозмовника (натяки, двозначності та ін.).

Таким чином, доходимо до **висновку**, що під час політичного конфлікту використовуються дві основних стратегії комунікації: кооперація та конфронтація. До основних мовних конфронтаційних стратегій належать: стратегія «гри на пониження», стратегія «гри на приниження гідності», стратегія «батьківського заступництва противника», «стратегія щеплення», стратегія делегітимізації, солідаризації, стратегія залякування, самовихваляння і лестощів тощо. Серед основних прийомів маніпулятивного впливу, що застосовуються під час політичного конфлікту визначаються: анулююче перетворювання (замовчування та напівправа), фінгіруюче перетворення (практика «заговорювання зубів»); ідентифікуюче перетворення (заміна факту на більш узагальнений образ); модальне перетворення (використання посилення на джерела та ввідних термінів, для уникнення відповідальності).

Володіння знаннями про особливості лінгвістичних стратегій та прийомів мовно-маніпулятивного впливу під час політичного конфлікту дає змогу його учасникам проаналізувати ситуацію, обрати ефективну стратегію поведінки та знайти оптимальні шляхи виходу із конфлікту. Слід зауважити, що використання стратегії кооперації дасть змогу уникнути конфлікту між опонентами, швидко знизити ступінь напруги або якнайшвидше вирішити конфлікт (в т.ч. використовуючи переговори, як найбільш дієвий метод), стабілізувати ситуацію на постконфліктній стадії. В той же час, вибір стратегії конфронтації сприяє ескалації конфлікту, залученню нових учасників у конфлікт, підвищує загрозу переростання політичного конфлікту у військовий конфлікт з великою кількістю жертв.

Подальший аналіз означених мовно-маніпулятивних стратегій та прийомів маніпулятивного впливу, що застосовуються в рамках конкретних стратегій допоможе напрацювати найбільш дієві механізми вирішення різних типів політичних конфліктів.

Бібліографічний список:

1. Третьякова В.С. Коммуникативная норма как социально-психологическая сущность / В.С. Третьякова // Культурноречевая ситуация в современной России: вопросы теории и образовательных технологий: Тезисы докладов и сообщений Всероссийской научно-методической конференции, Екатеринбург, 19-21 марта 2000 г. – Екатеринбург, 2000. – С. 167-175.
2. Барт Р. Империя знаков / Р. Барт. – М. : Праксис, 2004. – 144 с.

3. Бодрийяр Ж. Прозрачность зла / Ж. Бодрийяр. – М.: Добросвет, 2000. – 258 с.
4. Лотман, Ю. М. Об искусстве / Ю.М. Лотман. – СПб.: «Искусство – СПб», 1998. – 704 с.
5. Ильенко С.Г. К поискам ориентиров речевой конфликтологии / С.Г. Ильенко // Аспекты речевой конфликтологии: Сборник статей. – СПб.: БЕК, 1996. – С. 3–12.
6. Грайс Г.П. Логика и речевое общение / Г.П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике. – 1985. – Вып. XVI: Лингвистическая прагматика / Общ. ред. Е.В. Падучевой. – С. 217–238.
7. Булыгина Т.В., Шмелёв А.Д. Языковая концептуализация мира: (на материале русской грамматики) / Т.В. Булыгина, А.Д. Шмелёв. – М.: Школа «Языки русской культуры», 1997. – 576 с.
8. Ширяев Е.Е. Культура речи как особая теоретическая дисциплина / [Е.Е. Ширяев] // Культура речи и эффективность общения / Л.К. Граудина, Е.Н. Ширяев. – М.: Наука, 1996. – 441 с. – Разд. 1.1. – С. 8–40.
9. Стернин И.А. Социальные факторы и развитие современного русского языка / И.А. Стернин // Теоретическая и прикладная лингвистика. – Выпуск 2. Язык и социальная среда. – Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000. – С. 4–16.
10. Третьякова В.С. Речевой конфликт и гармонизация общения / В.С. Третьякова. – Екатеринбург: УрГУ, 2002. – 267 с.
11. Иссерс О.С. Папа – «Мерседес», или речевая стратегия дискредитации.: [Электронный ресурс] / О.С. Иссерс. – Режим доступа: <http://www.rusword.com.ua/article/pmt.php&i=rl>
12. Larson, Ch. U. Persuasion: reception and responsibility / Ch. U. Larson. – Belmont, Wadsworth Publishing Company. Ca, 1995. – 269 p.
13. Кочкин М.Ю. О манипуляции в современном политическом дискурсе / М.Ю. Кочкин // Языковая структура и социальная среда. Межвузовский сборник научных трудов. – Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000. – С. 10–13.
14. Филинский А.А. Критический анализ политического дискурса предвыборных кампаний 1999–2000 гг.: автореф. дис... канд. филол. наук: 10.02.19 / А.А. Филинский. – Тверь, 2002. – 21 с.
15. Амиров В. М. Агитационный предвыборный свертхтекст: организация содержания и стратегии реализации: автореф. дис... канд. филол. наук: 10.02.01 / В.А. Амиров – Екатеринбург, 2002. – 21 с.
16. Левин Ю.И. О семиотике искажения истины // Избранные труды. Поэтика. Семиотика / Ю.И. Левин. – М.: Языки славянской культуры, 1998. – С. 594–605.
17. Білецька Ю.В. Політичні конфлікти: сутність та способи вирішення (специфіка прояву в політичному процесі сучасної України): : дис. ... кандидата політ. наук : 23.00.02 / Ю.В. Білецька. – Одеса, 2015. – 213 с.

18. Григорьева О.Н. Откуда берется зло / О.Н. Григорьева // Полемика. – 2001. – № 10. – С. 31-38.
19. Добрович А.Б. Ролевая модель межличностного общения / А.Б. Добрович // Принципиальные вопросы теории знания: Труды по искусственному интеллекту: УЗТУ. – Вып.688. – Тарту, 1984. – С. 70-85.
20. Дмитриев А.В., Кудрявцев В.П., Кудрявцев С.В. Введение в общую теорию конфликтов / А.В. Дмитриев, В.П. Кудрявцев, С.В. Кудрявцев. – Ч. 1. Юридическая конфликтология. – М., 1993. – 212 с.

Поставлена цель: анализ основных стратегий и универсальных приемов языкового манипулятивного воздействия в ходе политического конфликта. Рассмотрены две стратегии коммуникации – конфронтацию и кооперацию. Определены ведущие стратегии в рамках конфронтационной модели коммуникации, а именно: дискредитация, подчинения, насилие, агрессия. Для анализа языкового манипулятивного воздействия, его стратегий и приемов применен диалектический метод, методы анализа и синтеза, сравнительный, структурно-функциональный методы. Проанализированы основные речевые манипулятивные стратегии в рамках модели конфронтации: стратегия «игры на понижение», стратегия «игры на унижение достоинства», стратегия «отеческого покровительства противника», «стратегия прививки» и другие. Установлены основные приемы манипулятивного воздействия, применяемые в политическом конфликте: аннулирующего преобразования, фингирующего преобразования; идентифицирующего преобразования; модального преобразования.

The aim is set: the analysis of the main strategy and universal methods of language manipulative influence during the political conflict. Two strategy of communication – confrontation and cooperation are considered. The conducting strategy within confrontational model of communication are defined, namely: discredit, submission, violence, aggression. The dialectic method, methods of the analysis and synthesis, comparative, structurally functional methods is applied to the analysis of language manipulative influence, its strategy and receptions. The main speech manipulative strategy within confrontation model are analyzed: strategy of «downplay», strategy of «game on humiliation of advantage», strategy of «paternal protection of the opponent», «strategy of an inoculation» and others. The main methods of manipulative influence used in a political conflict are established: the canceling conversion, fingerease conversion; the identifying conversion; modal conversion.

Стаття надійшла до редколегії 28.04.2017