

ЮРИДИЧНИЙ ТА ПОЛІТИЧНИЙ ДИСКУРСИ З ТОЧКИ ЗОРУ ПЕРСУАЗИВНОСТІ

Стаття присвячена проблемам комунікації з точки зору впливу на аудиторію. Маніпулювання громадською думкою стає все більш складним і не настільки помітним, що призводить до появи нових способів впливу і ретельного відбору мовних засобів. Автори розглядають юридичний та політичний дискурси і встановлюють мовні засоби, які реалізують персуазивність в окреслених типах дискурсу.

Ключові слова: персуазивність, мовні засоби, юридичний дискурс, політичний дискурс, способи впливу, маніпулювання, комунікативні навички.

Зайцева М.А., Петухова Е.И. Юридический и политический дискурс с точки зрения персуазивности. *Статья посвящена проблемам коммуникации с точки зрения влияния на аудиторию. Процесс манипулирования общественным сознанием становится все более сложным и не настолько заметным, что приводит к возникновению новых способов и методов влияния и тщательному отбору языковых средств. Авторы рассматривают юридический и политический дискурс и устанавливают языковые средства, которые реализуют персуазивность в определенных типах дискурса.*

Ключевые слова: персуазивность, языковые средства, юридический дискурс, политический дискурс, способы воздействия, манипулирование, коммуникативные навыки.

Petuhova O.I., Zaitseva M.O. Legal and Political Discourse From the Point of Persuasiveness. *The article is devoted to the problem of persuasiveness and ways of its manifestation. The process of manipulation of the public opinion has become more complicated and not so obvious, and the result of this is new methods and ways of manipulation as well as careful selection of linguistic means in the texts of political and legal discourse.*

Keywords: persuasiveness, manipulation, linguistic means, legal discourse, political discourse, ways of influence, communicative skills.

Останнім часом спостерігаємо активний інтерес до проблем комунікації з точки зору впливу на аудиторію. Бути переконливим особливо необхідно тим, кому треба зацікавити, переконати аудиторію, змусити її виконувати певні дії.

Слід зазначити, що проблема персуазивності вивчалася багатьма вченими, серед яких У. Ліпман, Р. Харріс, Е. Гріффін, П. Оукс, П. Паррот., Т. Борхерс. Тим не менш, у наш час маніпулювання громадською думкою стає все більш складним і не настільки помітним. Усе це призвело до появи нових способів впливу і ретельного відбору мовних засобів.

Навіть короткий опис проблем сучасної комунікації дозволяє говорити про актуальність теми цієї розвідки, мета якої – з'ясувати, як виявлено персуазивність на мовному рівні в текстах юридичного та політичного дискурсів.

Для досягнення окресленої мети визначимо такі завдання: охарактеризувати поняття «персуазивність», встановити мовні засоби реалізації персуазивності в правовому та політичному дискурсах.

Слід зазначити, що саме адвокати (юридичний дискурс) і політики (політичний дискурс) намагаються переконати своїх опонентів: під час

розгляду справи в суді, під час ведення переговорів про укладання контракту, при написанні плану дії для клієнта, при обговоренні вибору кандидата для заповнення вакансії в юридичній фірмі. У всіх цих ситуаціях сильна аргументація має одні й ті ж ключові елементи: 1) чіткий виклад проблеми і своєї позиції по відношенню до неї; 2) наведення доказів і обґрунтованих аргументів на підтримку своєї позиції; 3) спростування протилежних точок зору і аргументів [2: 154].

Що ж означає персуазивність? Згідно зі словником це: переконливість, сила-здатність переконувати, спонукати до певних дій і приймати певну точку зору за допомогою аргумента чи прохання [6].

Для того щоб бути переконливим (персуазивним), мовець повинен знати: йому знадобляться гарні комунікативні навички і належне використання міміки та жестів.

Щодо останнього, то, якщо мовець бажає справити сильне враження, використання доцільних жестів є обов'язковим. Деякі люди можуть точно встановити зв'язок між словом і рухом, тому жести мовця повинні чітко відповідати словам, що виходять із його уст.

Що стосується першого пункту (гарні комунікативні навички), мовцеві слід враховувати той факт, що багато хто, якщо не більшість, у свою чергу буде намагатися спростувати його твердження. Обов'язково будуть ті, хто не може прийняти або зрозуміти точку зору мовця як таку; це пояснює, чому кожному оратору необхідно навчитися апелювати відповідним чином. Йому також потрібно знаходити правильні слова і розташовувати їх у порядку, який найкраще підходить для цієї ситуації [1]. Розглянемо мовні засоби, які частіше за все використовують у правовому дискурсі.

Варто відмітити, що бути персуазивним означає «бути логічним». Саме тому в правовому дискурсі існує безліч маркерів. У «Практичному посібнику англійської мови» Майкл Свон визначає «маркер дискурсу» як «слово або вираз, що вказує на зв'язок між тим, що було сказано, з більш широким контекстом». На його думку, це те, що: а) поєднує речення з тим, що йому передувало або слідує за ним; або б) вказує на ставлення мовця до того, що він говорить. Автор наводить три приклади: *on the other hand; frankly; as a matter of fact* [5: 138-145].

Традиційно певні слова або фрази, які вважалися маркерами дискурсу, розглядалися як «наповнювачі» або «експлетиви», тобто слова чи фрази, що не виконують ніяких функцій. Тепер на різних рівнях аналізу їм відводяться різні функції: зміна теми, нове формулювання, планування дискурсу, словесне навантаження, ухилення від прямої відповіді або зворотній зв'язок. Ці функції можуть бути розділені на три великі групи: (а) зв'язок між висловлюваннями (частинами висловлювання); (б) зв'язок між мовцем і повідомленням; а також (в) відносини між мовцем і слухачем. Більшість лінгвістів вважають, що вони виконують цілий ряд функцій: встановлення послідовності, розширення точки зору, протиставлення, посилення на минуле, висновок або умовивід шляхом міркування, акцентування, наведення прикладу, підведення підсумків.

Наприклад, якщо *As a result...*, *Notably* (*В результаті...*, *Примітно*) стоять на початку речення, вони вказують на зв'язок між ідеями або виділяють окремі ідеї:

As a result, business methods are eligible for U. S. patent protection (*А отже, бізнес-методи мають право на патентний захист у США*) – маркер дискурсу в даному випадку свідчить про причинно-наслідковий зв'язок);

Notably, the Supreme Court has declined to review these business method patent decisions (*Примітно, що Верховний суд відмовився розглядати питання про видачу патенту на ці бізнес-методи*) – маркер дискурсу в цьому прикладі служить для підкреслення думки, вираженої в реченні);

Alternatively, if the question of patentability is a close one... (*З іншого боку, якщо питання патентоспроможності є закритим...*) – маркер дискурсу в цьому випадку висловлює ідею протиставлення [2: 153-154].

Проаналізуємо деякі інші приклади, узяті з текстів політичного дискурсу: *And because of our diplomacy and our efforts, we have, by far, the strongest sanctions...* (*Завдяки нашій дипломатії і нашим зусиллям нам вдалося, без сумніву, прийняти найжорсткіші санкції...*) – маркер *by far* (без сумніву) служить для підкреслення думки, вираженої у висловлюванні [3];

And, by the way, that would not necessarily be a bad thing... (*І, до речі, це не обов'язково буде погано...*) – маркер вказує на рівність явищ [3].

Іншою особливістю англійських юридичних, але не політичних, текстів є використання модальних дієслів. Тут варто згадати дієслово *shall*. Це дієслово виражає не майбутній час, а теперішній, а також вказує на дію, виконувати яку рекомендується або забороняється. Крім того, *shall* певним чином допомагає здійснювати вплив на адресата: *A client shall be entitled...* (*Клієнт має право ...*) [2: 154];

Failure to give such information shall not involve the responsibility of the Office... (*Ненадання такої інформації не покладає на Управління відповідальність...*) [2: 155].

Варто зазначити, що модальні дієслова і модальні висловлювання широко використовують у юридичних документах, хоча вони не властиві для політичних текстів:

Glaptch was to write a software program for you... (*Glaptch повинні були написати для вас програму...*) [2: 268];

They were supposed to write a program... (*Передбачалося, що вони напишуть програму...*) [2: 268]. Ці дієслова не є властивими для політичних текстів тому, що такі тексти є не настільки формальними.

Звернемо увагу на використання умовного способу. Умовний спосіб в англійській мові представлений у різноманітних формах. Дві з них часто трапляються в юридичних документах – форма *should* (the Suppositional Mood) в умовних реченнях і форма інфінітива без частки *to* (*Subjunctive I*): *...the court should consider only those factors that relate to the landlord's interest* (*...суд повинен розглядати тільки ті фактори, що стосуються інтересів землевласника*) [2: 269]; *...if that should one day become necessary* (*...якщо колись це стане необхідним*) [2: 267]; *If possible let the other side suggest the first number* (*Якщо можливо, нехай інша сторона запропонує перше число...*) [2: 266].

З іншого боку, у текстах політичного дискурсу використовують такі форми умовного способу, як Conditional Mood і Subjunctive II: *This would be a huge step toward creating clean energy economies...; I promise you it would have been fine...* [3]; *So if I could get you to respond to something that Mitt Romney said* [3] (Це було б величезним кроком на шляху до створення економіки, заснованої на екологічно чистих джерелах енергії...; Обіцяю, це було б чудово...; Таким чином, якби я міг змусити вас відповісти на слова Мітта Ромні). Форми Conditional Mood і Subjunctive II є простішими, менш офіційними та архаїчними, саме тому багато хто з політиків часто використовує їх, виступаючи перед гетерогенною аудиторією, яка включає домогосподарок, учителів, учених і так далі.

При аналізі умовного способу необхідно згадати про інверсію. Це явище тісно пов'язане з порядком слів. У реченнях з інверсією сполучник *if* (якщо) часто опускається і місце посідає інверсія. Однак при перекладі цей сполучник повинен бути відновлений: *Should you have questions* – Якщо у вас виникнуть питання ... [2: 270].

Важливу роль на синтаксичному рівні відіграє таке явище, як просування вперед (*fronting*). Р. Сайд і Г. Велман дають йому таке визначення: «Просування вперед включає в себе переміщення додатка, дієслова або обставинного звороту в позицію перед підметом» [4: 198]. І пояснюють причини використання просування вперед: цей засіб змінює акцент, поєднує інформацію з тим, що сказано раніше, повідомляє, що «те, що ми збираємося сказати, дуже важливо» [4: 198].

Наведені нижче приклади взяті з інтерв'ю президента Обами на пресконференції від 14 листопада 2011: *With respect to the super committee, in August we negotiated to initiate...* (Що стосується вищого комітету, у серпні ми обговорювали питання введення...) – функція підкреслення;

So, again, I want to thank the people of Hawaii... (Знову ж таки, я хочу подякувати народу Гаваї...) – функція зв'язку;

The question is, are there additional measures that we can take... (Питання в тому, чи є додаткові заходи, які ми можемо прийняти...) – функція повідомлення [3].

У юридичних текстах, при наймі, у текстах, що були проаналізовані в цій статті, просування вперед застосовується не так часто, однак, функції використовуваних у них засобів є однаковими: *For legal purposes, there are several things that must be done...* (Що стосується юридичних цілей, тут є кілька речей, які необхідно виконати...) – підкреслення [2: 276];

Here again, our firm can assist you in reviewing the content and adequacy of warranties... (Знову-таки, наша фірма може допомогти вам в аналізі змісту й адекватності гарантій...) – зв'язування [2: 278].

Дослідивши більше 30 текстів на різні правові та політичні теми, можемо зробити висновок, що засіб просування вперед з функцією повідомлення в юридичних текстах використовується дуже рідко. Це можна пояснити таким фактом. Політичний дискурс має дві сторони: політик і слухач. Перший робить усе від нього залежне, щоб переконати адресата. А адресат не завжди

зацікавлений у тому, що він слухає, з низки причин. У правовому дискурсі є дві сторони: адвокат і клієнт. Як правило, клієнт не тільки зацікавлений, а дуже часто ще й бере участь у цьому процесі. Тому, з нашої точки зору, немає необхідності в повідомленні або звертанні уваги клієнта на обговорення. У текстах юридичного дискурсу замість просування вперед використовують номіналізацію. Номіналізація виконує функції підкреслення і зв'язування, а також (оскільки іменникова група може вмістити багато інформації) вона робить речення коротшим і дозволяє додавати інформацію у решті речення. [4: 204]: *Keats ... wanted to assign his interest in the lease to a third party. ... The lease expressly allows assignment* (Кімс... хотів передати свою частку в оренду третій особі... Оренда спеціально передбачає передачу) [2: 269] – номіналізація.

У політичному дискурсі на синтаксичному рівні широко розповсюджені паралельні конструкції. Паралелізм – це стилістична фігура, що складається з двох або більше синтаксичних конструкцій, побудованих за одним синтаксичним шаблоном [7: 80]: *I have said repeatedly and I will say it today...; So part of my job is to make sure that the rules... Part of my job is to sell America and our products... (Я неодноразово говорив і скажу сьогодні...; Так, це моя робота -- переконатися, що правила... Це моя робота – продавати Америку і нашу продукцію...)*. Такі речення є дуже виразними і переконливими.

У правовому дискурсі юристи перефразовують слова клієнта. Перефразовувати – означає говорити те жіншими словами. Перефразовуючи, адвокати роблять ідею більш чіткою і стислою. Розглянемо наступний приклад:

Mr. Howard: No, no, business is fine. Actually the demand for cleaning services and facility management is growing in the area. But we're here to ask for your advice – we think we've got a drug problem among our employees...

Mrs Howard: ... and we're considering starting drug testing... We just can't tolerate the current situation. There are at least three of the younger men who we're sure, really sure, are taking drugs, even while they're on the job, and one of the supervisors.

Mr. Howard: We think it's dangerous.

Mrs. Howard: ... and it's bad for our reputation.

Ms. Brewer: Right. If I could just jump in here and summarise what you've been telling me. You suspect that several of your employees abuse drugs and so you're contemplating implementing a drug-testing programme. Is that correct? And you'd like me to inform you about the legality of such a course of action.

(Містер Ховард: Ні, ні, з бізнесом усе гаразд. Насправді попит на технічне обслуговування і прибирання в цьому районі зростає. Але ми тут, щоб просити вашої поради: здається, деякі з наших співробітників мають проблеми з наркотиками...)

Micic Ховард: ...і ми думаємо розпочати тестування... Ми просто не можемо миритися з нинішньою ситуацією. Ми впевнені, дійсно впевнені, що щонайменше троє молодих чоловіків уживають наркотики, навіть на роботі, і один із них- вконтрд.

Містер Ховард: Ми вважаємо, що це небезпечно.

Micic Говард: ... і шкодить репутації.

Г-жа Brewer: Гарзд. Дайте мені долучитися до розмови і підсумувати те, що ви сказали. Ви підозрюєте, що деякі з ваших співробітників зловживають наркотиками, тому ви плануєте розпочати програму тестування на наркотики. Чи буде це правильно? І ви хочете, щоб я проінформувала вас щодо законності таких дій) [2: 275].

Юрист замість 6 речень використовує тільки 2. У результаті вся екстра-лінгвістична інформація видаляється, а решта інформації вміщується у двох фразах.

У політичних текстах загальноживаним засобом є повторення: *We think we've got the best universities, the best entrepreneurs, the best free market* (Ми вважаємо, що у нас найкращі університети, найкращі підприємці, найкраща вільна торгівля) [3].

Слід зазначити, що політики не нехтують розщепленими реченнями. Розщеплене речення визначається як спеціальний тип акцентувальних речень [4]. Усі їх види наявні в текстах, що розглядалися у цій статті. Наприклад: *This is where we sell most of our exports; It is in America's interests to see China succeed in lifting... people out of poverty. And so what we've done over the last two years is to try to develop...* (Ось де продають більшу частину нашого експорту; Це в інтересах Америки, щоб Китай успішно вивів народ із бідності. Отже, що ми зробили за останні два роки, так це спробували розвинути...) [3].

Із точки зору лексичного компонента, слід відзначити різні сталі словосполучення і слова-підсилювачі: *незвичайна гостинність, абсолютно необхідно, абсолютно нові продукти, неймовірна доброта* (підсилювачі) [3]; *Гарного потрошку, наступати на п'яти, грати за правилами, ставлю питання на розгляд* (сталі фрази) [3].

Таким чином, у наш час, коли інформаційні технології стрімко розвиваються, викладачі мають навчати студентів висловлюватися переконливо і красномовно, використовуючи відповідні мовні засоби, звертаючи увагу на істотні відмінності і подібності, які допомагають розрізнити стилі і види дискурсу.

ЛІТЕРАТУРА

1. **Borchers T.** Persuasion in the Media Age – Режим доступу // <http://www.wealthvibes.com>.
2. **Krois-Linder A.** International Legal English. A course for classroom or self-study use. Preparation for the International Legal Certificate (IELC) /Amy Krois-Linder and Translegal. – Cambridge University Press, 2008. – 320 p.
3. News Conference by President Obama, November 13, 2011 – Режим доступу // <http://www.ewnewsp.com>.
4. **Side R.** Grammar and Vocabulary for Cambridge Advanced and Proficiency / Richard Side and Guy Wellman. – Pearson Educational Limited, 2002. – 288 p.
5. **Swan M.** Practical English Usage. International Student's Edition/Michael Swan. – Oxford University Press, 2005. – 653 p.
6. What does persuasiveness mean? – Режим доступу// <http://www.definitions.net>.
7. **Єфімов Л.П.** Стилїстика англїйської мови і дискурсивний аналіз / Л.П. Єфімов. Навчально-методичний посібник. – Вінниця : Нова Книга, 2004. – 240 с.