

крытости американцев. Для оскорбления американцы используют узкий круг лексических единиц и словосочетаний. При большом разнообразии языковых средств американцы чаще всего прибегают к более привычным, постоянно используемым выражениям и конструкциям.

#### Список цитируемых источников

1. Словарь иностранных слов / под ред. Ф. Н. Петрова [и др.]. — 9-е изд., испр. — М.: Рус. яз., 1982. — 608 с.
2. Бранная лексика [Электронный ресурс] // Академик / Словари и энциклопедии на Академике. — Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/622234>. — Дата доступа: 06.04.2019.
3. Энциклопедия Кругосвет [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru/dict/krugosvet>. — Дата доступа: 06.04.2019.

УДК 811

А. С. Потёмкина

Учреждение образования «Барановичский государственный университет», Барановичи

### СИНТАКСИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ВЫРАЖЕНИЯ РЕЧЕВОЙ ТАКТИКИ «УБЕЖДЕНИЕ» В ПОЛИТИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ Д. ТРАМПА

**Введение.** Изучение политического дискурса представляет собой одну из актуальных проблем современной лингвистики, так как, согласно Е. И. Шейгал, «специфика политики, в отличие от ряда других сфер человеческой деятельности, заключается в ее преимущественно дискурсивном характере: многие политические действия по своей природе являются речевыми действиями» [1]. Деятельность политиков имеет определенную задачу — завоевать поддержку населения, распространяя в массах убеждения, соответствующие собственным интересам, однако, реализуя это таким образом, чтобы массы воспринимали эти убеждения как соответствующие интересам народа. Поскольку данная задача не всегда может быть решена с помощью рационального убеждения, основанного на логическом доказательстве, заинтересованные лица используют стратегии и средства речевого воздействия на эмоциональную сторону психики реципиента [2].

Стратегия общения реализуется в речевых тактиках — речевых приемах, позволяющих достичь поставленные цели в конкретной ситуации. Речевая тактика означает особый ход в построении речи при выражении различных эмоциональных состояний в достижении поставленной цели [3].

*Актуальность работы* определяется возникновением научного интереса, направленного на исследование речевой тактики «убеждение» в коммуникативной практике современного политического деятеля, а также возможностью выявить определенные закономерности использования данной тактики.

*Цель работы* — выявить синтаксические средства языкового выражения стратегии «убеждение» в американском политическом дискурсе на примере предвыборных речей Д. Трампа.

**Основная часть.** Убеждение — используемый в коммуникации метод воздействия на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению [4].

Для анализа предвыборных речей Д. Трампа мы использовали метод сплошной выборки, и, как оказалось, речевая тактика «убеждение» в речи кандидата на пост президента США, нынешнего президента США, реализуется через страх, обещания и социальные доказательства. Страх — очень сильная эмоция, привлекает внимание, и слушатели фокусируются на говорящем. Затем Д. Трамп обещает исправить ситуацию в стране, а в конце следуют доводы, усиливающие его позиции в отношении желаемого поста. В одной из своих речей Д. Трамп говорит о том, что Мексика приносит в США лишь противозаконные явления, осуждая мексиканцев. Также Д. Трамп высказывает свои подозрения по поводу принадлежности сирийцев к ИГИЛ (запрещенная террористическая организация). Помимо этого он осуждает Иран: *When Mexico sends his people, they're not sending their best. They're bringing drugs. They're bringing crime. They're rapists. They're taking our jobs. They're taking our money. Syrians are now being caught at the southern border. We don't know who they are; could be ISIS. I would never have made that horrible, disgusting, incompetent deal with Iran. They're a terrorist nation* [5].

В следующем высказывании он обещает новые победы и достижения вместо былых неудач в различных сферах социальной жизни — торговле, здравоохранении, а также обороне страны: *We're gonna start winning so much that you're gonna get used to winning instead of getting used to losing, whether it's military, whether it's trade, health care, we always lose. We're going to always win again* [5].

Далее Д. Трамп реализует тактику убеждения, используя социальные доказательства: *When I began it, talking about other things, and those things are things I'm very good at, and maybe, that's why I'm center stage. People saw it. People liked it. People respected it. People like what I say. So, you see?* [5].

Здесь он говорит о том, что именно общество, люди признали его как уважаемого и достойного человека. Акцент делается на том, что не он сам, а народ позиционирует его как лидера, ставит в центр внимания.

Среди синтаксических средств убеждения можем выделить следующие:

1. Параллельные конструкции.

Пример 1: *They're bringing drugs. They're bringing crime* [5].

*They're taking our jobs. They're taking our money* [5].

Пример 2: *People saw it. People liked it. People respected it* [5].

2. Климакс — вид градации, ряд выражений, относящихся к одному и тому же явлению, причем выражения располагаются в порядке повышающейся их значимости так, что каждое последующее усиливает предыдущее [4].

Пример 3: *People saw it. People liked it. People respected it. People like what I say* [5].

Пример 4: *We're gonna start winning... you're gonna get used to winning... We're going to always win again* [5].

3. Антитеза — двухступенчатая структура, в которой противоположные объекты или идеи представлены словарными либо контекстуальными антонимами.

Пример 5: *...you're gonna get used to winning instead of getting used to losing... we always lose. We're going to always win again* [5].

4. Повторение и анафора — повторение слова или фразы в начале нескольких последующих предложений или их частей.

Пример 6: *...whether it's military, whether it's trade...* [5].

Пример 7: *People saw it. People liked it. People respected it. People like what I say* [5].

5. Эллипсис — опущение слов, необходимых для построения полной синтаксической конструкции.

Пример 8: *We don't know who they are; could be ISIS* [5].

Пример 9: *So, you see?* [5].

Данный список синтаксических языковых средств не претендует на завершенность, а лишь описывает результаты нашего исследования на данном этапе.

**Заключение.** Изучение языковых средств убеждения в политическом диалоге позволяет выяснить, что данная речевая тактика реализуется на уровне синтаксических языковых средств через использование параллельных конструкций, климакса, различного типа повторений, перечислений, эллипсиса и антитезы, или противопоставления. Помимо этого, убеждение может выражаться как вербально, так и невербально. При этом задействуются мимика, жесты, темп говорения, тон голоса, намеренное замедление и ускорение реплик, паузы.

#### Список цитируемых источников

1. *Василенко, Е. Н.* Языковые средства убеждения в политическом дискурсе : монография / Е. Н. Василенко. — Могилев : МГУ им. А. А. Кулешова, 2018. — 164 с.

2. *Кунцевич, С. Е.* Психологические аспекты политического дискурса / С. Е. Кунцевич // Вестн. МГЛУ. Сер. «Филология». — 2005. — № 4 (20). — С. 37—50.

3. *Основы социальной работы : учебник / отв. ред. П. Д. Павленок.* — М. : ИНФРА-М, 1999. — 368 с.

4. Психологическая академия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://psychology.academic.ru/>. — Дата доступа: 10.09.2019.

5. Международный интернет-портал YouTube [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.YouTube.com/>. — Дата доступа: 05.09.2019.

УДК 800

А. О. Ротьюко

Учреждение образования «Барановичский государственный университет», Барановичи

### СЕМАНТИКА ФРАЗЕОЛОГИЧЕСКИХ ЕДИНИЦ, ВКЛЮЧАЮЩИХ КОМПОНЕНТЫ *BIG* И *SMALL* (НА МАТЕРИАЛЕ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА)

**Введение.** Актуальность исследования обусловлена изучением особенностей языковой репрезентации размеров объектов действительности, спецификой противопоставления параметров *big* и *small* в языке, а также их употребление в языке для выражения определенных характеристик и параметров. Детализация данных параметров и представленность антинормы в структуре фразеологических единиц, которые определяют семантику устойчивых единиц, представляет значительный интерес.

Цель исследования заключается в определении специфики значения фразеологических единиц, включающих компоненты *big* и *small*, в английском языке.

Объектом изучения выступают фразеологические единицы английского языка, в состав которых входят компоненты *big* и *small*.

В качестве ведущего метода был использован метод компонентного анализа.