

#### Список цитируемых источников

1. Вольф, Е. М. Функциональная семантика оценки / Е. М. Вольф. — М. : Наука, 1985. — 228 с.
2. Wentworth, H. A dictionary of American slang / H. Wentworth, S. B. Flexner. — 2<sup>nd</sup> ed. — N. Y. : Thomas Y. Crowell Publishers, 1975. — 766 p.

УДК 811.111

А. А. Червинская, А. А. Савко

Учреждение образования «Барановичский государственный университет», Барановичи, Республика Беларусь

### ЯЗЫКОВАЯ РЕПРЕЗЕНТАЦИЯ МАНИПУЛИРОВАНИЯ В АМЕРИКАНСКОМ ЮРИДИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ

**Введение.** Современное общество сложно представить без общественной и государственной деятельности, выполняемой подготовленными кадрами, владеющими знаниями в правовой сфере на надлежащем уровне. Наукой, изучающей свойства государства и права, является юриспруденция, которую также можно определить как совокупность правовых знаний, практическую деятельность юристов и систему их подготовки. Получение знаний из данной сферы деятельности включает изучение юридической психологии, теории и истории права государства, конституционного права, муниципального права, уголовного и уголовно-исполнительского права. Но невозможно представить овладение всей этой информацией без языка.

Язык — это исторически сложившаяся система звуковых, словарных и грамматических средств, активизирующая работу мышления и являющаяся орудием общения, обмена мыслями и взаимного понимания людей в обществе [1]. Исходя из этого определения, язык должен быть понятным всем людям для их взаимного обмена мыслями, общения. Однако существуют специализированные языки, ориентированные на относительно узкий круг людей, занимающихся определенной деятельностью. Примером такого языка может служить язык права.

Язык также является средством манипулирования для достижения человеком собственных целей. Манипулирование, в свою очередь, является воздействием, при помощи которого манипулирующий сознательно пытается осуществлять контроль над поведением, эмоциями и чувствами реципиента, побуждая его вести себя угодным манипулятору способом. Причем делается это таким образом, что манипулируемый не осознает себя объектом контроля [2].

**Основная часть.** В данном исследовании рассмотрим языковое выражение манипулирования как стратегии в американском юридическом дискурсе (на примере выступлений адвоката Аннализы Киттинг и её коллег из сериала «Как избежать наказания за убийство», 2014—2020 годы). Данная стратегия осуществляется с помощью различных тактик, соответствующих определённому этапу манипуляции. Манипулирование реализуется при помощи лексических и синтаксических конструкций, в которых наблюдаются различные тактики воздействия.

Итак, А. Киттинг употребляет языковые средства поддержания контакта *I, me, you, your*, которые помогают установить обратную связь. Данные слова активизируют внимание и мышление слушателей: “*And one more thing. Every year I choose four students to come work for me. This assignment is used to help me to decide who that is. The top student gets this [statuette with scales]. Consider this your immunity idol*” [Season 1, episode 1]. Для того чтобы подчеркнуть значимость выигрыша используется такой стилистический прием, как аллюзия (*immunity idol*). Наилучшей стратегией воздействия является отсутствие самой манипуляции. Достаточно лишь поставить кого-то перед фактом, сказав правду, создав конкуренцию или совместив два предыдущих приема, как это было сделано в приведенном выше высказывании.

Тактика иронизирования может быть использована при осуществлении воздействия за счёт контраста между сказанным и подразумеваемым. При ее применении можно говорить о более простых вещах вроде охоты, при этом имея в виду что-то более серьезное, как, например, убийство: “*So you’re experienced at slaughtering animals, then?*” [Season 1, episode 2]. Употребление эвфемизма применяется для вуалирования неуместного выражения, также для того, чтобы преподнести информацию в чуть более благоприятном свете и не обвинять подозреваемого напрямую.

Тактика отвода критики заключается в приведении аргументов и фактов для доказательства невиновности, с помощью которых можно объяснить или же оправдать какие-либо действия и поступки: “*Ryan Remini protected his mother when no one else would. In that moment he had to act, regardless of the consequences*” [Season 1, episode 5].

Тактика побуждения заключается в использовании выразительных рассуждений, наглядных примеров и эмоциональной речи, которые сами по себе могут убеждать, вызывая при этом у присяжных такое чувство, которое дает им возможность представить себя на месте подсудимого. Данная тактика хорошо сочетается с тактикой отвода критики: *“Don’t send this young man to prison for doing the same thing you would have done for someone you loved. You would protect them, and that is not a crime. Don’t make it one”* [Season 1, episode 5].

Тактика угрозы заключается в запугивании соперника и предречении ему наказания в ближайшем будущем. В таком случае манипулятор выражает прямую угрозу, но при этом дает оппоненту выбор лишь с одним вариантом, который не нанесет ущерб его репутации. Высказывание построено таким образом, что вариант, представляющий угрозу, был выделен интонационно, а после него используется пауза, с последующим вариантом в виде сделки, выгодной для обеих сторон. Из лексических стилистических средств использовались юридические метафоры (*fruit of the poisonous tree*) и (*I sue your ass*), запоминаясь куда лучше обычных фактов. Данный прием помогает воздействовать как на сознание адресата, так и на бессознательные компоненты психики: *“Everything in this house turned into fruit of the poisonous tree the second your officers entered it illegally. So you’ve got two options. Either I sue your ass for abuse of authority... Or you give me immunity and get the evidence you want from this computer”* [Season 2, episode 13].

В следующем примере обвинение умершего человека в том, что он не совершал, происходит с использованием тактики анализ-«минус» и тактики «обвинения», при этом у жертвы манипулирования дополнительно формируется отрицательная оценка других объектов, связанных с реальными преступлениями, через понижение их статуса: *“Wes Gibbins fooled me. He hid his mental illness, so I never saw it coming when he killed my husband”* [Season 6, episode 13].

Эпитет является одним из наиболее распространенных лексических стилистических средств, он используется в приведенных примерах для того, чтобы выразить индивидуальное восприятие и оценку каких-то особых черт, присущих описываемому объекту: *“Annalise Keating is brilliant. You’ll see it every day in this trial. She is charismatic, captivating, charming...to the point that she’s convinced juries to acquit thieves, rapists, murderers”* [Season 6, episode 13].

Риторический вопрос в приведенном ниже примере используется для того, чтобы заставить присяжных и судью задуматься, так как подобная ситуация происходит не впервые: *“Joan of Arc, MLK, Harvey Milk. My story is not a new one. Power will do anything to stay in power, even if that means framing an innocent person. And if our government can do that to me...who’s to say that you won’t be next?”* [Season 6, episode 13].

Присяжные должны быть объективными, но они тоже люди, которые не лишены чувств. Следовательно, у адвоката есть возможность оказать на них воздействие, взывая к их гуманности, в некоторых случаях напрямую, используя при этом синтаксический параллелизм, для того, чтобы усилить отдельные содержательные элементы речи в сознании аудитории, отражая тем самым своеобразное чувство равновесия, и дать присяжным самим оценить информацию: *“There’re cases to speak to evidence and there’re cases to speak to our humanity. Begging to our hearts to decide what’s right is what you feel and what you know in your bones”* [Season 1, episode 5].

Фрустрационная тактика может быть выражена как постепенно, так и в один момент, единственной, но достаточно убедительной фразой. Она используется в тех случаях, когда необходимо воздействовать на эмоции адресата, а точнее запугать его: *“Smile, or go to jail”* [Season 1, episode 3]. В данном случае одного человека из группы нужно было убедить в том, что лучше создать наиболее правдоподобное алиби с помощью фотографий, чем угодить за решетку. Данная фраза дает адресату очевидный выбор с помощью эллиптической структуры, выделяющей вначале лучший вариант (*“Smile, ...”*), а затем подчеркивает худший возможный исход событий (*..., or go to jail.*).

На основе вышесказанного делаем вывод, что ярко выраженными примерами языкового выражения стратегии «манипулирование» в комплексе выражающих ее тактик, могут служить метафоры, эпитеты, эвфемизмы, средства языкового контакта, синтаксический параллелизм, риторические вопросы. Данные приемы обогащают речь адвоката и одновременно оказывают манипулятивное воздействие на слушателей.

**Заключение.** В настоящее время, говоря о коммуникации, актуальным остается вопрос о речевом воздействии, которое осуществляется с помощью стратегии «манипулирование» и широко используется во многих сферах жизни, в том числе и в юридическом дискурсе. Значимость его исследования диктуется необходимостью поиска юристами оптимальных способов речевого воздействия на аудиторию с целью восстановления справедливости, с одной стороны, и необходимостью понимания слушателями истинных намерений и скрытых приемов языкового манипулирования, с другой стороны.

#### Список цитируемых источников

1. Язык права и юридическая лингвистика в современном обществе [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ling-expert.ru/conference/langlaw6/pirozhenko.html>. — Дата доступа: 13.10.2021.
2. Пирогова, Ю. К. Предисловие / Ю. К. Пирогова, П. Б. Паршин // Реклам. текст. Семиотика и лингвистика. — М. : Издат. дом Гребенникова, 2000. — С. 3—5.