

А. П. Хмидашвили

аспирант кафедры политологии Института социальных наук
Одесского национального университета имени И. И. Мечникова,
к. 35, Французский б-р, 24/26, г. Одесса, 65058, Украина
la_valse@mail.ru

**ПОЛИТИКА И РИТОРИКА: ПОТЕНЦИАЛ МАНИПУЛЯТИВНОГО
ВОЗДЕЙСТВИЯ**

В статье рассматривается роль риторики в политической сфере, ее задачи и особенности, а также значение риторики для анализа политических процессов и составления психологических портретов политических лидеров. Особое внимание уделяется использованию риторических приемов в политике.

Ключевые слова: риторика, политические манипуляции, ораторское искусство, психологическое воздействие, анализ, политикум.

Актуальность темы. Риторика возникла в античном мире, где была краеугольным камнем образования и служила пропуском в сферу общественно-политической деятельности.

Современная риторика, обогащенная идеями прагматики, семиотики, нейролингвистики, социоллингвистики и когнитивной психологии, — это мощная наука с развитым аппаратом, позволяющая как анализировать тексты с точки зрения их эффективности, так и порождать новые эффективные тексты [14]. Сегодня риторика — это не только культура общения, но и один из важнейших инструментов в политической сфере.

Двадцатый век стал первым в истории, когда были получены важные результаты применения технологий воздействия на массовое сознание [9, с. 42]. Именно тогда появились научные труды, посвященные поведению масс, благодаря которым риторика снова стала предметом интереса исследователей и политических деятелей. Являвшаяся ранее синонимом красноречия, она обрела значение инструментальной системы воздействия на индивидуальное и коллективное сознание с помощью трех составляющих: текста, интонационно-смысловой подачи и внешнего проявления. Особое значение эти три компонента приобрели с развитием информационных технологий, дающих возможность использовать их более широко.

Уровень разработанности проблемы в научной литературе. На сегодняшний день тема политической риторики остаётся малоизученной, и в основном рассматривается специалистами в области ораторского искусства, политической психологии и политических коммуникаций.

Особенности риторики и ораторского искусства в приложении к общественно-политическим процессам рассматриваются такими авторами, как А. П. Овчинников, З. В. Савков, С. К. Хаджирадев, И. О. Марченко.

Психологические аспекты политической риторики в различные периоды становились объектом внимания таких авторов, как З. Фрейд, Г. Г. Почепцов, Р. Хофф и др.

Риторика зародилась в V в. до н. э. Основателем ее принято считать софиста Горгия. В древнегреческом полисе, где политические вопросы решались в Народном собрании и публично совершался суд, публичные выступления имели огромное значение [4, с. 6]. Тогда же тремя великими мыслителями — Сократом, Демосфеном и Цицероном — были открыты фундаментальные принципы, на которые по сей день опирается риторика:

- слово имеет фантастическую силу;
- убеждать — это особое искусство;
- слово обязывает.

Они своей судьбой доказали, что слово ставит человека перед моральным правом выбора: все сказанное должно соответствовать поступкам говорящего. Это хорошо понималось древнегреческими политическими деятелями, ибо, принимая решение о войне, они сами участвовали в сражении, и речь шла не только о жизнях других людей, но и о собственной.

В соответствии с греческим канонам риторический текст должен был включать в себя три основных элемента:

- Логос (смысл);
- Этос (нравственная позиция);
- Пафос (эмоциональная затрата, необходимая для реализации этоса и логоса).

Эти элементы считались обязательными и взаимосвязанными. При этом особое внимание уделялось разумному их использованию. Чрезмерный пафос при незначительном логосе вызовет у аудитории только смех, а лишенная эмоций речь, посвященная серьезной проблеме, будет непродуктивной.

Римский канон состоял уже из четырех элементов:

- Инвенция (тема);
- Диспозиция (построение текста в соответствии с его жанром и типом);
- Элокуция (изобразительные средства языка);
- Акцио (исполнение).

Оба эти канона, которые дополняют друг друга, являются базовой основой ораторского искусства. Невозможно представить себе грамотное риторическое высказывание, лишенное этих семи элементов.

Как мы видим, риторика Древнего мира — это мастерство речи. Все законы, открытые в то время, были направлены на умение вызвать у слушателя интерес к своей теме и передать ему свою мысль как можно точнее. Современная риторика, опираясь на эти законы, представляет собой теорию осмысленной, целенаправленной и продуктивной речи.

Учитывая это, автор статьи исходит из того, что **риторика** — это система знаний, умений и навыков, используемых для достижения целей исключительно с помощью речи. То есть речь является главным инструментом, и задача риторики — объяснить, как сделать этот инструмент действенным.

Взаимосвязь риторики и политики. Когда мы говорим о риторическом тексте, то всегда имеем в виду наличие субъекта, объекта и цели. Это обязательное условие, потому как “речевое действие всегда направлено на результат” [10, с. 5]. Существует четыре уровня риторического текста:

Текст. Это прямой смысл слов (семантических единиц).

Подтекст. То, чего нет в тексте, но что мы можем только угадать. В самом тексте его нет по определению — он не находится в прямой семантике слов.

Для того чтобы вычислить подтекст, нужно знать контекст или ориентироваться в культурном коде.

Контекст. Это большой текст, внутри которого существует текст, анализируемый нами.

Метатекст. Сверхтекст. Навязывание смысла, которого нет в тексте [3].

Говоря о тексте, подтексте и контексте, можно привести простой пример с политической рекламой Юлии Тимошенко “вони блокують — вона працює”. Сам этот текст не будет понятен человеку, не имеющему представления о политических реалиях в Украине. Но он ловко построен, чтобы его подтекст был легко считываемым теми, кто знает контекст (то есть практически всеми гражданами Украины). Приводя пример метатекста, можно вспомнить, как часто те или иные украинские политики упрекают друг друга в фашизме. Разумеется, сама идеология фашизма никакого отношения к деятельности наших политиков не имеет, но, учитывая тот факт, что большая часть населения имеет расплывчатое понятие об этой идеологии, достаточно, чтобы какой-нибудь политический деятель затронул тему “национальной идеи” или “украинского языка”, чтобы быть обвиненным в фашизме.

Как мы указывали выше — субъект и объект являются обязательными в риторическом тексте. Под **субъектом** автором статьи понимается ролевая позиция, ибо она объясняет, какую ролевую функцию субъект будет выполнять. Каждый человек имеет некий перечень ролей (отец, сын, преподаватель, покупатель и т. д.), и каждая из них ограничивает, задает определенный стиль. **Объект** же — это тот человек (или категория людей), на которого субъект собирается воздействовать с помощью речи. Знание характеристики объекта дает возможность выбрать правильный подход (стиль речи, внешний вид, обращение и пр.), для того чтобы цель риторического высказывания была достигнута. Сюда же относится тема высказывания — она должна соответствовать роли субъекта по отношению к объекту и характеристике объекта. Также немаловажное значение имеет то, где и **каким образом** это высказывание происходит. Это может играть решающую роль, если “где” и “как” кардинально отличаются от “субъекта”, “объекта” и “темы”. Попробуем рассмотреть это на примере рекламной кампании А. Яценюка “Врятувати країну”. За основу была взята военная тематика и идея “фронта перемен”, где сам политик выступает в роли главнокомандующего армией спасения страны. Автор статьи считает, что единственный плюс этой кампании — кардинальное отличие от всех остальных. Но привлечь внимание — это только первый шаг, дальше нужно

его удержать и оправдать, а для этого нужно точно знать ответы на все вышеперечисленные вопросы.

Судя по опросам, А. Яценюк оценивался как человек с новой позицией, с новым взглядом на то, какой должна быть политика. И это давало ему некое преимущество в глазах избирателей. Однако его образ, стиль общения и поступки вызывали ощущение в лучшем случае человека веселого. Теперь же его преподносят как “боевого генерала”, что никак не соотносится ни с его образом, ни с его биографическими данными, а потому кажется нелепым. Кроме того, абсолютно не учтен менталитет и настроение масс, без чего невозможна ни одна политическая реклама. Достаточно вспомнить предвыборную кампанию 2004 года, чтобы понять, что поднять на “борьбу” украинский народ — задача сложная и требует немалых вложений. Тот факт, что политическая культура продолжает оставаться на низком уровне, уже говорит о том, что политически активных граждан мало, а остальные или всем довольны, или не верят, что от них что-то зависит. “Борьба” в таких условиях может быть только в случае если за нее будут платить. А если вспомнить какие ассоциации вызывает у украинцев армия, становится понятным, что такую кампанию можно было провести где-то в Америке или России, но только не в Украине.

Риторика — это прежде всего понимание. Сначала нужно **понять** того, кто перед тобой, и только потом к нему обращаться. Игнорирование этого закона может привести не только к непониманию, но и к неправильной трактовке слушателем сказанного. Современный специалист по политической риторике Г. Хазагеров отмечает, что замена риторики на пиар-технологии приводит к непрофессионализму и снижению политической культуры [13, с. 12–13]. Власть хватается за базовые нужды народа и манипулирует ими, пока тот не разуверится во всем политикуме. Притом следует отметить, что мнение, будто риторика существует лишь при демократическом режиме, кажется автору статьи ошибочным, ибо тоталитарный и авторитарный режимы также нуждаются в риторических приемах, и, вспоминая Советский Союз, можно смело утверждать, что риторика была одним из главных инструментов воздействия. Кроме того, “наиболее активно ораторское искусство развивается в переломные моменты в жизни общества”, а они имеют место при любом режиме [6, с. 16].

Итак, если мы говорим о риторике, то в первую очередь мы говорим о понимании слушателя. Нашей задачей является понять, кто он, чего он хочет и каким образом с ним нужно вести диалог. Риторический текст — это всегда диалог, и молчание в данном случае тоже говорение. Целью любого риторического высказывания является желание **побудить** слушателя к чему-либо. Если проанализировать политикум Украины, то очевидным становится тот факт, что немногие из политических акторов способны это сделать. Для того чтобы слушателя побудить, нужно вначале **назвать**, то есть суметь объяснить, а после **передать**, то есть постараться вызвать у слушателя те чувства, которые необходимы, ибо передать мысли и чувства одного человека другому невозможно, но возможно попытаться вызвать нечто подобное [3]. В ситуации с нашим политикумом “назвать” и “передать”

или вообще забываются, или реализуются не на должном уровне, а потому “побудить” удастся немногим. Кроме того, все это должно быть с учетом аудитории, иначе коммуникация не имеет никакого смысла. Приводя пример, можно вспомнить выступления Виктора Ющенко, не имеющего сегодня должной поддержки у народа. Проблема состоит как раз не в том, что народ разочаровался в президенте, а скорее в непонимании. К сожалению, профессиональных экономистов и политологов в Украине очень мало, а большая часть граждан Украины является несведущей в вопросах государственного управления. Соответственно, оценивать поступки президента с точки зрения их продуктивности могут только узкие специалисты, остальные же оценивают его по тому, что он говорит и как о нем говорят окружающие. Понимая это, президенту стоило бы найти подход именно к той большей части населения — непрофессиональных наблюдателей и критиков. Но вместо этого В. Ющенко строит свою речь таким образом, что она понятна лишь тем, кто профессионально занимается политикой, а для остальной части она остается неубедительной и неинтересной.

Речь обнажает человека, говорит о нем самом, и чему бы ни было посвящено высказывание, в первую очередь оно раскрывает самого говорящего. И здесь немаловажным кажется нам анализ манеры речи политических деятелей. Если обратить внимание на манеру речи Ю. Тимошенко, то можно заметить, что о чем бы ни говорила нынешний премьер, она всегда атакует. С точки зрения риторики это наиболее удачный прием, позволяющий отвести от себя все обвинения. Не подлежит сомнению тот факт, что Ю. Тимошенко является грамотным и, возможно, лучшим оратором среди украинских политиков, а потому ее речь продолжает оставаться убедительной, несмотря на все обвинения в ее адрес и все проколы БЮТ. В. Ющенко, наоборот — всегда оправдывается. Это сразу же вызывает недоверие у слушающих, и факты, являющиеся убедительными, теряются, не производя должного впечатления. Ранее речь уже шла о древнегреческом каноне, который состоял из трех необходимых элементов, без которых речь теряет убедительность. В соответствии с ним можно отметить, что В. Ющенко недостает пафоса, от чего присутствующий в его речи логос и этос практически не воспринимаются. В отличие от В. Ющенко, не менее яркому украинскому политику В. Януковичу пафоса хватает, но этот пафос абсолютно не оправдан логосом и этосом, которых в его речи мало. Более того, поскольку природным красноречием В. Янукович не обладает, ему приходится учить написанные тексты наизусть, что иногда ставит его в затруднительное положение. Стоит ему забыть текст, он начинает переходить в абсолютно другой стиль речи, при котором логос и этос теряются вообще, и остается пафос, который сам по себе убедительной речь не делает. Еще одной проблемой В. Януковича является неумение контролировать жесты. Так как внешние проявления также являются риторикой и также о многом говорят, политику приходится держать руки по бокам, что явно ему мешает и создает некие проблемы с произнесением речи.

Еще одной опорной темой риторики являются оговорки. Впервые эта тема была раскрыта З. Фрейдом, который отметил существование невиди-

мой составляющей человеческой жизни и попытался дать ей объяснение с помощью психоанализа. Из этого он вывел, что, пытаясь что-либо скрыть, человек выдает себя в речи через оговорки. При этом совсем не обязательно, что человек скрывает что-либо о себе сознательно, чаще всего пациенты Фрейда не ставили целью сокрытие информации, их проблемой было именно то, что их восприятие себя и реальный их образ не совпадали, и задачей последователей психоанализа было с помощью этих оговорок понять сущность человека, находящегося перед ними. Когда мы говорим о политике, то оговорки играют для нас важнейшую роль. Именно они дают нам возможность анализировать политические ситуации и помогают составить психологические портреты политических деятелей. Сегодня, когда широко распространены телевидение и Интернет, когда есть перечень политически-ориентированных телепрограмм, умение считывать оговорки имеет огромное значение для политического исследователя.

Примеров здесь можно перечислить немалое количество, остановимся на двух, как кажется автору статьи, простых. О том, что нынешний президент В. Ющенко находится в конфликтных отношениях с нынешним премьер-министром Ю. Тимошенко, осведомлена вся страна. Сам по себе этот факт не выходит за рамки нормально функционирующего демократического государства. Однако это в том случае, когда мы говорим об институтах, в каком виде это и преподносится украинскому народу. Когда же представители БЮТ заявляют, что “Ющенко не принимает премьера и даже трубку не берет”, становится понятно, что подобное возможно только если мы говорим о личных обидах, но никак не о различии взглядов на ведение политики. Если обратить внимание на то, как общаются украинские политические лидеры, можно четко отметить, что никакого политического противостояния не существует и между собой они представляют одну команду, делящую между собой другие ценности. Это хорошо подтверждают слова Т. Черновола о том, что “когда Юля распускает косу — между ними нормализуются отношения” [3]. Вторым примером можно взять высказывание уже упомянутой Ю. Тимошенко: “Вибори під час кризи — це злочин для країни. Наша політична команда ніколи ніяких виборів не боялась і не боїться. Тому що ми маємо велику підтримку людей в суспільстві. Давайте спочатку подолаємо кризу, об’єднавши всі політичні фракції, всі політичні партії парламентські і, давши країні результат, послужити трошки людям. А потім на будь-які вибори...” Призыв “послужить хоть немного людям” говорит сам за себя и хорошо описывает понимание нашими политическими деятелями своих задач.

Говоря о взаимосвязи риторики и политики, следует всегда помнить, что риторика — это всего лишь инструмент, который, как и любой другой, можно использовать в разных целях. Здесь важную роль играет этос, нравственная позиция, то, в чем мы собираемся убедить слушателя. Только от этого зависит, будет ли риторика манипулятивной, или же станет способом донести свою мысль окружающим. Риторика в своем арсенале имеет перечень средств, дающих возможность привлечь слушателя, удержать его внимание и заинтересовать его своей темой, которые очень часто

используются как манипулятивные средства. Среди таких мы можем выделить самые простые риторические обороты вроде:

- риторического вопроса (который, как известно, не предполагает ответа);
- мнимого диалога (“вы спросите меня почему? И я вам отвечу...”);
- ложного умолчания (“я не буду говорить, что все украинские политики — воры”);
- ложного молчания (“конечно, стоило бы сказать, что наша партия делает для народа больше всех, но мы не будем сейчас об этом говорить”);
- повторения (постоянное повторение в тексте определенного тезиса, с целью усиления).

Это небольшой перечень самых распространенных приемов, которые используются сегодня в политике. Результаты грамотного использования риторики мы можем наблюдать у Ю. Тимошенко и ее команды, которая сегодня занимает лидирующую позицию, несмотря на все упреки в ее сторону.

Хотелось бы также отметить, что знание риторики не только помогает воздействовать на массовое сознание и манипулировать избирателями, но и дает возможность защититься от подобных манипуляций.

Литература

1. Гоз И. Словесная эквилибристика. — http://dere.com.ua/library/goz/slov_ekvilibr.shtml
2. Грачев Г., Мельник И. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. — <http://dere.com.ua/library/grachov/soder.shtml>
3. Имас С. М. Курс лекций по риторике. На правах рукописи. — Одесса, 2009. — 64 с.
4. Львов М. Р. Риторика. — М., 1995. — 256 с.
5. Марченко О. И. Риторика в контексте культуры. — http://anthropology.ru/ru/texts/march/cultintro_15.html
6. Овчинникова А. П., Хаджирадева С. К. Основы ораторської майстерності в умовах конфліктної взаємодії. — Одеса: Пальміра, 2005. — 180 с.
7. Ораторське мистецтво: Хрестоматія / Упоряд. А. П. Овчинникова. — Одеса: Юридична література, 2006. — 408 с.
8. Почепцов Г. Г. PR для профессионалов. — http://www.library.cjes.ru/online/?b_id=330
9. Почепцов Г. Г. Психологические войны. — М.: Релф-бук, К.: Ваклер, 2000. — 528 с.
10. Савкова З. В. Искусство оратора. — СПб.: Знание, 2003. — 246 с.
11. Сергеич П. Искусство речи на суде. — <http://dere.com.ua/library/other/sergej.shtml>
12. Фоменко И. О чем расскажет голос. — <http://dere.com.ua/library/other/fomenko.shtml>
13. Хазагеров Г. Партия, власть и риторика. — М.: Европа, 2006. — 48 с.
14. Хазагеров Г. Пиар за вычетом риторики. — <http://www.relga.ru/Environ/WebObjects/tgu-www.woa/wa/Main?textid=239&level1=main&level2=articles>
15. Хофф Р. Я вижу вас голым. — <http://dere.com.ua/library/other/hoff.shtml>

А. П. Хмидашвили

аспірант кафедри політології Інституту соціальних наук
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова,
к. 35, Французький б-р, 24/26, м. Одеса, 65058, Україна
la_valse@mail.ru

**ПОЛІТИКА І РИТОРИКА: ПОТЕНЦІАЛ МАНІПУЛЯТИВНОГО
ВПЛИВУ**

Резюме

У статті розглядається роль риторики в політичній сфері, її завдання і особливості, а також значення риторики для аналізу політичних процесів і складання психологічних портретів політичних лідерів. Особлива увага приділяється використанню риторичних прийомів у політиці.

Ключові слова: риторика, політичні маніпуляції, ораторське мистецтво, психологічний вплив, аналіз, політикум.

A. P. Khmiadashvili

post-graduate student of the chair of psychology of the social sciences of the
National University I. I. Mechnikov of Odessa study
R. 35, 24/26, Franzuzsky bld., Odessa, 65058, Ukraine
la_valse@mail.ru

**THE POLITICS AND THE RHETORIC: POTENTIONS
OF MANIPULATIVE INFLUATION**

Summary

In this article we examine the role of the rhetoric in the political sphere, its tasks and peculiarities and the importance of the rhetoric for the analysis of the political processes and the composition of the psychological portraits of the political leaders. The special attention is given to the rhetorical methods in the politics.

Key words: rhetoric, political manipulation, speaker's skill, political influence, analysis, politicum.