

УДК 81'22:119

UDC 81'22:119

**ПРАГМАТИКА ЭКСТРЕМИСТСКОГО
РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ¹****THE PRAGMATICS OF EXTREMIST
SPEECH INFLUENCE****А. Л. Дединкин,***кандидат исторических наук, доцент,
доцент кафедры правоведения
и социально-гуманитарных дисциплин
Витебского филиала Международного
университета «МИТСО»*ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1029-0788>**A. Dziadzinkin,***PhD (History), Associate Professor,
Associate Professor of the Department
of law and the humanities of Vitebsk
Branch of the International
University "MITSO"*ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1029-0788>

Поступила в редакцию 16.04.2025.

Received on 16.04.2025.

В статье на основании экспертной практики автора доказано, что экстремистами в процессе коммуникации используется специфический набор речевых стратегий и тактик. Для их реализации применяются различные языковые средства, в том числе инвективная лексика, императивные и риторические конструкции, метафоры, повторы, гиперболы и др. Наиболее частотной в рамках экстремистского дискурса является стратегия уговаривания. Она, как правило, реализуется в несколько коммуникативных ходов и отличается использованием определенных доводов. При этом адресант апеллирует не к разуму адресата, а воздействует на его эмоциональную сферу. При использовании стратегии уговаривания в рамках экстремистского дискурса ставится цель побудить адресата к совершению каких-либо противоправных действий. Автор текста при выборе данной стратегии допускает, что определенные presuppositions у коммуникантов могут не совпадать. Экспертная практика позволила нам выделить следующие тактики, реализующие стратегию уговаривания: обращение к эмоционально-чувственной сфере адресата, обращение к здравому смыслу и компетентности адресата, обращение к «авторитетным» источникам, обращение к групповым ценностям, которых придерживается адресат.

Ключевые слова: дискурс, экстремистский дискурс, речевая стратегия, речевая тактика, уговаривание.

Based on the author's expert practice, the article proves that extremists use a specific set of speech strategies and tactics in the communication process. Various linguistic means are used to implement them, including invective vocabulary, imperative and rhetorical constructions, metaphors, repetitions, hyperbole, etc. The strategy of persuasion is the most frequent in the framework of extremist discourse. It is usually implemented in several communicative moves and is characterized by the use of certain arguments. In this case, the addressee does not appeal to the addressee's mind, but affects his emotional sphere. When using the persuasion strategy within the framework of extremist discourse, the goal is to encourage the addressee to commit any illegal actions. When choosing this strategy, the author of the text admits that certain presuppositions of communicants may not coincide. Expert practice has allowed us to identify the following tactics that implement the persuasion strategy: appealing to the addressee's emotional and sensory sphere, appealing to the addressee's common sense and competence, appealing to «reputable» sources, appealing to the group values that the addressee adheres to.

Keywords: discourse, extremist discourse, speech strategy, speech tactics, persuasion.

Речь человека обладает определенным суггестивным воздействием. С ее помощью собеседнику можно что-либо внушить, в чем-либо убедить или побудить к совершению чего-либо. Речевое воздействие проявляется в эксплицитной или имплицитной формах, осуществляется через просьбы, угрозы, обещания и другие коммуникативные приемы.

Существуют разные подходы к определению понятия «речевое воздействие». Так, Е. Тарасов [1] рассматривал его как отношения между коммуникантами, детерминированные какой-либо целью. По мнению О. Иссерс [2], субъект речевого воздействия влияет на мировоззренческие установки и поведенческие паттерны собеседника, а объект, соответственно, испытывает со стороны субъекта «давление». С точки зрения

В. Петренко [3], речевое воздействие связано с перестройкой индивидуального сознания объекта. И. Стернин [4] полагал, что важнейшими условиями эффективности речевого воздействия являются достижение цели и сохранение баланса отношений между собеседниками. С подобным подходом автора применительно к экстремистскому дискурсу трудно согласиться, так как при нарушении коммуникативного равновесия (например, в случае с использованием адресантом манипулятивных техник) воздействие на адресата может быть результативным, и, соответственно, вполне эффективным.

Речевое воздействие в рамках экстремистского дискурса реализуется через набор речевых стратегий и тактик. Под речевой стратегией мы понимаем совокупность речевых актов, содействующих выполнению поставленной коммуникативной цели. Соответственно, речевая тактика является конкретным речевым актом, направленным на выполнение определенной задачи в рамках реализации той или иной стратегии.

¹ Публикация подготовлена в рамках выполнения гранта БРФФИ Г24-008 «Судебная лингвистическая экспертиза поликодовых текстов в аспекте оценки их деструктивного информационного воздействия».

Экспертная практика позволила нам выявить три ключевые стратегии, которые характерны для речевого поведения экстремиста: уговаривание, дискредитация и запугивание. Наши наблюдения основаны на результатах 64 судебных лингвистических экспертиз, которые были проведены автором в 2018–2025 гг. (проанализированы 488 вербальных и креолизованных текстов).

Наиболее частотной в рамках экстремистского дискурса является стратегия уговаривания. Глагол «уговорить» в Толковом словаре русского языка [5] имеет значение «убеждая, склонить к чему-нибудь». В Семантическом словаре русского языка [6] данная номинация определяется как «убеждая, рассуждая, доказывая, заставить согласиться». Как видим, ключевым понятием в определении стратегии уговаривания является принуждение адресата к принятию того или иного решения.

Стратегия уговаривания имеет отличия от схожих по целевым установкам просьбы и убеждения. Так, по сравнению с просьбой, уговаривание реализуется не в один, а в несколько коммуникативных ходов. Также при воздействии на собеседника при уговаривании используются определенные доводы, что отсутствует в случае выражения просьбы. В отличие от убеждения, посредством которого адресант апеллирует к разуму адресата, уговаривание воздействует в первую очередь на его эмоциональную сферу, а логические доводы в этом случае являются лишь факультативным средством.

При использовании стратегии уговаривания в рамках экстремистского дискурса ставится цель побудить адресата к совершению каких-либо противоправных действий. Автор текста при выборе данной стратегии, исходит из того, что определенные пресуппозиции у коммуникантов не коррелируют, и читатель (слушающий) может отказаться выполнять то, что ему предлагается.

Дискредитация как стратегия речевой деятельности экстремиста помогает сплотить сторонников вокруг общей идеи или лидера, способствует формированию оппозиционных общностей «мы» (доминантная группа) и «они» (рецессивная группа). Образ врага, созданный посредством дискредитации, используется для оправдания нелегитимного насилия в отношении оппонентов. Дискредитация позволяет авторам экстремистских текстов обеспечить изоляцию своих сторонников от альтернативных источников информации. Ненависть к оппонентам используется для расширения социальной базы экстремизма.

В основе стратегии запугивания находится понятие страха. В рамках экстремистского дискурса автор текста, применяющий данную стратегию, стремится убедить адресата в том, что окружающая его действительность является несправедливой, а также внушает собеседнику мысль о том, что имеющиеся проблемы можно

решить только следуя установкам адресанта. Тем самым, используя стратегию запугивания, экстремисты расширяют аудиторию приверженцев деструктивных взглядов.

На основе анализа материалов из нашей экспертной практики предлагаем рассмотреть конкретные тактики, которые реализуются в рамках стратегии уговаривания.

1. Обращение к эмоционально-чувственной сфере адресата.

В экстремистском дискурсе адресант апеллирует к эмоциям адресата, который тем самым побуждается к выполнению действий или принятию решений, которые полностью или отчасти не соответствуют его интересам.

Так, для мобилизации адресата против общего «врага» в экстремистских текстах провоцируется такая эмоция, как гнев:

«Цыгане, которые годами живут в наших городах, продолжают безнаказанно заниматься преступной деятельностью. Они открыто торгуют наркотиками, разрушая жизни молодых ребят. Власти закрывают на это глаза, а правоохранительные органы либо бездействуют, либо сами оказываются замешанными в их схемах. Наши дети становятся жертвами этой отравы, а цыгане живут в роскоши, построенной на крови и слезах русских матерей. Почему мы должны мириться с этим? Почему никто не останавливает этот беспредел? Хватит терпеть! Хватит страдать!».

Авторы экстремистских текстов зачастую обвиняют адресата в чем-либо, чтобы вызвать у него чувство вины и заставить действовать в своих интересах:

«Сколько можно потворствовать хачам? Вы что, терпите? Вместо того чтобы защищать интересы русского человека, вы своим молчалием создаете все условия для комфортного проживания кавказцев. Они заполняют наши города, занимают рабочие места, а нередко и вовсе ведут себя вызывающе, нарушая наши законы и традиции. Нельзя на это закрывать глаза! Иначе будет слишком поздно! Россия для русских – вот чего мы должны добиваться вместе...».

В рамках экстремистского дискурса для манипуляции общественным мнением может быть использована такая эмоция, как жалость. Адресант обычно к ней апеллирует, когда надеется получить от собеседника помощь или поддержку:

«В нашей стране тысячи людей вынуждены жить в нищете. Власть, которая должна заботиться о своих гражданах, вместо этого доводит их до отчаяния. Пенсионеры, которые всю жизнь трудились, теперь вынуждены считать каждую копейку, чтобы купить еду и лекарства. Молодые семьи мечтают о собственном жилье... А что делает власть?».

Как видим, обращение к эмоционально-чувственной сфере адресата является ключевой тактикой, применяемой экстремистами в рамках стратегии уговаривания. Она направлена

в первую очередь на разжигание негативных эмоций читающего или слушающего по отношению к «врагу». Для реализации указанной тактики используются императивные конструкции (призывы), выраженные глаголами в составе восклицательных высказываний («валите», «сдохните» и др.), неглагольными формами с императивным значением («Смерть хачам!») и другими средствами выражения категории побуждения.

2. Обращение к здравому смыслу и компетентности адресата.

Используя данную тактику, адресант, в первую очередь, создает видимость того, что его позиция опирается на неопровержимые доказательства, подразумевая, что адресат – разумный человек, который обязан согласиться с приведенными аргументами:

«Каждый здравомыслящий человек понимает, что текущая ситуация в стране неприемлема. Власть, которая годами игнорирует интересы народа, продолжает вести себя как абсолютно бесконтрольная сила. Разве это не очевидно, что коррупция, беззаконие и произвол стали нормой? Разве можно закрывать глаза на то, как наши ресурсы разворовываются, а народ остается в нищете? Не позволяйте себя обмануть пропагандой, которая пытается скрыть правду. Время действовать настало, и только от нас зависит, сможем ли мы остановить этот беспредел...».

Во-вторых, автор экстремистского текста при использовании указанной тактики, дает характеристику тем, кто не согласен с его суждениями, как недальновидным, наивным людям или даже врагам:

«Только человек, лишенный логики и чувства справедливости, может оправдывать подобные действия власти. Только тот, кто не способен анализировать факты, да и вообще включать свою голову будет отрицать, что мы движемся к катастрофе. Если вы действительно хотите понять, что происходит, просто посмотрите вокруг: закрытые предприятия, разрушенная медицина, образование, которое уже не дает знаний. Это ли не доказательство полной некомпетентности тех, кто управляет страной? Что еще нужно объяснять?».

Как видим, в экстремистских текстах при обращении автора к указанной тактике для характеристики доминантной группы используются комплиментарные номинации, содействующие созданию ее положительного образа. Автором подчеркиваются исключительность, сплоченность и превосходство «мы-группы» над другими. Предикат в этих случаях выражается как оценочными существительными («герои», «защитники», «патриоты», «воины», «богатыри» и др.), так и прилагательными («вольные» (люди), «непокоренные» (воины), «настоящие» (белорусы), «чистые» (духом) и др.). Также для соз-

дания ритма и усиления суггестивного воздействия используется такой приём, как синтаксический параллелизм (к примеру: «Мы сильные духом, крепкие волей, непобедимые в борьбе за правду...»).

3. Обращение к «авторитетным» источникам.

В экстремистских текстах подобная тактика используется для убеждения читателя в достоверности и обоснованности высказывания:

«Многие известные историки, такие как Дэвид Ирвинг, указывают на то, что нацистская Германия была примером эффективного государственного управления. В своих работах автор подчеркивает, что экономика Третьего рейха была быстро восстановлена после кризиса, а безработица была сокращена до минимума благодаря грамотной политике национал-социалистов... Подумайте, что-то в этом есть...».

«Известный философ Фридрих Ницше, чьи идеи вдохновляли многих лидеров того времени, писал о важности сильной воли и превосходства одних народов над другими. Его концепция "сверхчеловека" была воплощена в идеологии нацизма...»

«Современные генетические исследования подтверждают, что различия между расами существуют на биологическом уровне. Это доказывает, что стремление нацистов к обеспечению расовой чистоты было не просто идеологией, а научно обоснованной необходимостью... Похоже, главная цель нацистов была не в истреблении и порабощении других народов, а в сохранении идентичности своего общества...».

Как видим, авторы экстремистских текстов ссылаются на якобы серьезные исследования, апеллируют к мнению известных экспертов, ученых, философов. В целях создания иллюзии достоверности высказывания используются такие языковые приемы, как вводные конструкции («Само собой разумеется, ситуация уже выходит из-под контроля...»), цитирования (Как сказал Ф. Ницше «...») и др.

4. Обращение к групповым ценностям.

Рассматриваемая тактика используется в экстремистском дискурсе для усиления воздействия на аудиторию, формирования чувства принадлежности к группе и побуждения ее членов к действиям, которые продиктованы соответствующей деструктивной идеологией.

Авторы экстремистских текстов апеллируют к чувству принадлежности по национальному, религиозному, идеологическому и иным признакам («Мы, русские, должны защитить нашу землю от всякой инородной мрази»).

В экстремистских текстах автор апеллирует к нравственным ценностям группы, чтобы оправдать свои действия и придать им видимость справедливости («Мы должны бороться за справедливость и очистить нашу землю от черноты, даже если это требует жертв»).

Экстремисты обращаются к чувству долга перед группой, чтобы побудить адресата к тем или иным действиям («*Ты обязан защитить своих братьев и сестер, иначе ты просто... предатель*»).

Для вовлечения адресата в «общее» дело используется идея коллективной ответственности, что исключает его «нейтральную» позицию («*Если ты не с нами, то ты против нас!*»).

В экстремистских текстах часто подчеркивается исключительность группы, ее «великая» миссия, что усиливает чувство превосходства над другими общностями («*Мы избранные, нам суждено изменить мир!*»).

Авторы экстремистских текстов осуждают оппонентов, угрожают тем, кто не разделяет взгляды группы («*Тот, кто не поддерживает нашу борьбу, тот достоин только одного... полного презрения*»).

Как видим, обращение к групповым ценностям является действенным инструментом манипуляции общественным сознанием. Подобные высказывания создают иллюзию единства «мы-общества», содействуют формированию у адресата чувства долга перед группой и страха

перед возможностью быть из нее исключенным. Для реализации поставленных задач в экстремистском дискурсе используются номинации, которые содействуют формированию у адресата чувства принадлежности к группе («мы», «братья», «соотечественники», «друзья»), а также эмоционально-экспрессивные номинации («великолепные», «прекрасные», «изумительные» (люди), «герои», «русские богатыри» и т. д.).

Таким образом, экстремисты в процессе коммуникации используют специфический набор речевых стратегий и тактик (уговаривание, дискредитация и запугивание). Для их реализации применяются различные языковые средства, в том числе инвективная лексика, императивные и риторические конструкции, метафоры, повторы, гиперболы и др. Наиболее частотной является стратегия уговаривания. Ее использование в рамках экстремистского дискурса представляет собой серьезную угрозу как для отдельных индивидов, так и для общества в целом. Понимание методов реализации этой стратегии позволяет разработать эффективные меры противодействия, которые могут снизить уровень радикализации и предотвратить распространение насилия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тарасов, Е. Ф. Речевое воздействие как проблема речевого общения / Е. Ф. Тарасов // Речевое воздействие в сфере массовой коммуникации / отв. ред. Ф. М. Березин, Е. Ф. Тарасов. – М.: Наука, 1990. – С. 3–14.
2. Иссерс, О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – М.: Изд-во ЛКИ, 2008. – 288 с.
3. Петренко, В. Ф. Структура сознания в речевом воздействии / В. Ф. Петренко // Оптимизация речевого воздействия / Н. А. Безменова, В. П. Белянин; отв. ред. Р. Г. Котов; АН СССР, Ин-т языкознания. – М.: Наука, 1990. – С. 18–31.
4. Стернин, И. А. Речевое воздействие как интегральная наука // Речевое воздействие: сб. науч. тр. / И. А. Стернин. – Воронеж, 2000. – 82 с.
5. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М.: Типография треста «Полиграфкнига», 1999.
6. Русский семантический словарь. Толковый словарь, систематизированный по классам слов и значений / под общ. ред. Н. Ю. Шведовой. – URL: <https://slovari.ru/search.aspx?p=3068> (дата обращения: 23.02.2025).

REFERENCES

1. Tarasov, E. F. Rechevoe vozdejstvie kak problema rechevogo obshcheniya / E. F. Tarasov // Rechevoe vozdejstvie v sfere massovoj kommunikacii / отв. ред. F. M. Berezin, E. F. Tarasov. – M.: Nauka, 1990. – S. 3–14.
2. Issers, O. S. Kommunikativnye strategii i taktiki russkoj rechi / O. S. Issers. – M.: Izd-vo LKI, 2008. – 288 s.
3. Petrenko, V. F. Struktura soznaniya v rechevom vozdejstvii / V. F. Petrenko // Optimizaciya rechevogo vozdejstviya / N. A. Bezmenova, V. P. Belyanin; отв. ред. R. G. Kotov; AN SSSR, In-t yazykoznanija. – M.: Nauka, 1990. – S. 18–31.
4. Sternin, I. A. Rechevoe vozdejstvie kak integral'naya nauka // Rechevoe vozdejstvie: sb. nauch. tr. / I. A. Sternin. – Voronezh, 2000. – 82 s.
5. Ozhegov, S. I. Tolkovyj slovar' russkogo yazyka / S. I. Ozhegov, N. Yu. Shvedova. – M.: Tipografiya tresta «Poligrafkniga», 1999.
6. Russkij semanticheskij slovar'. Tolkovyj slovar', sistematizirovannyj po klassam slov i znachenij / pod obshch. red. N. Yu. Shvedovoj. – URL: <https://slovari.ru/search.aspx?p=3068> (data obrashcheniya: 23.02.2025).