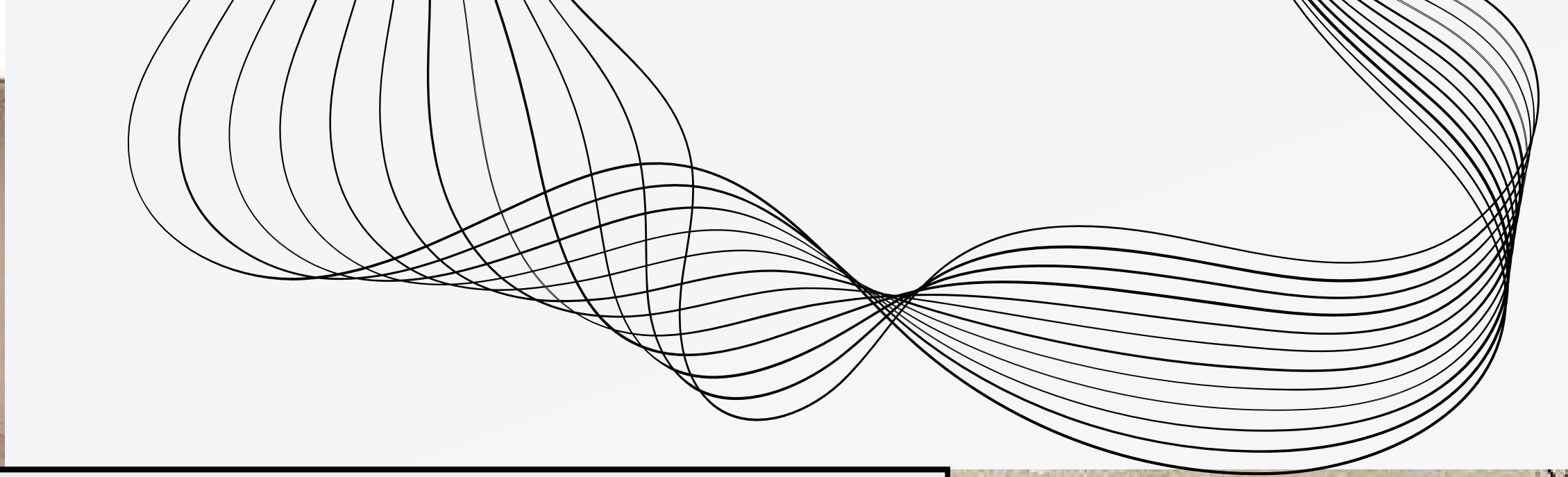
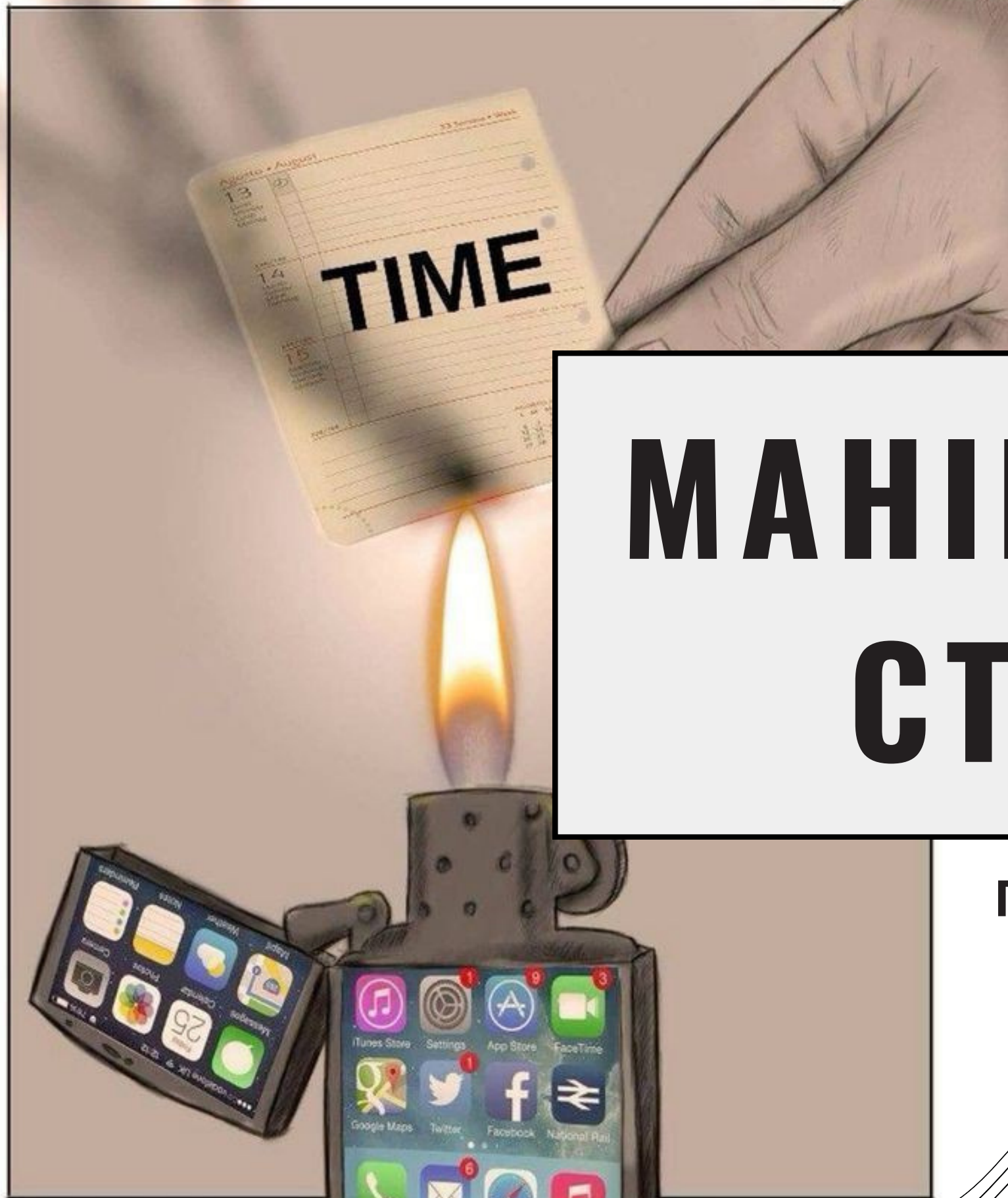
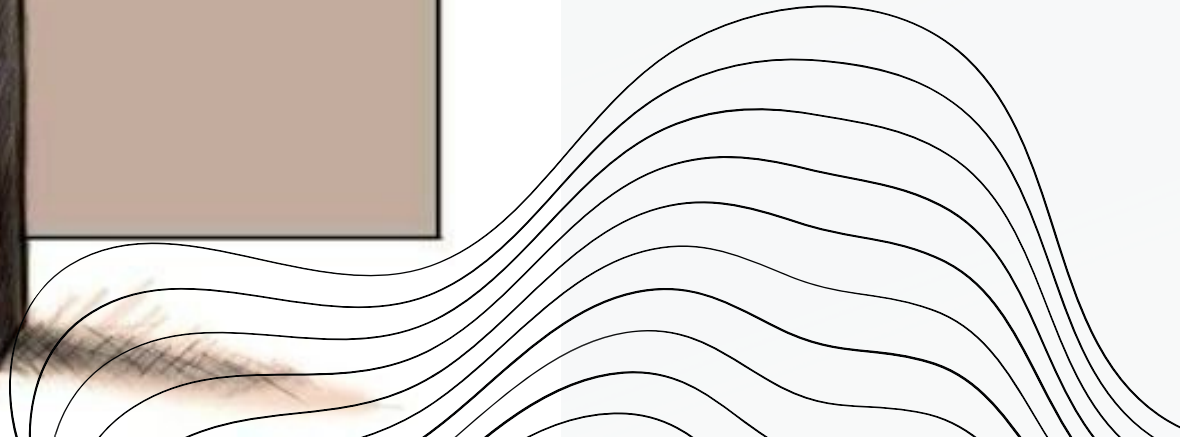




МАНІПУЛЯТИВНІ СТРАТЕГІЇ

ПІДГОТУВАЛА
РУДЬ ДАР'Я



У сучасній медіакомунікації лінгвістичні стратегії — система стратегій, об'єднаних інтегральною ознакою комунікативної ефективності. На сьогодні існує велика кількість досліджень, присвячених аналізу комунікативних стратегій і тактик як в українській, так і у світовій лінгвістиці.

У медіакомунікації частіше використовують поняття маніпулятивної стратегії як комплексу прийомів і засобів для впливу на реципієнта з метою формування потрібної поведінки, світогляду, соціальної дії.

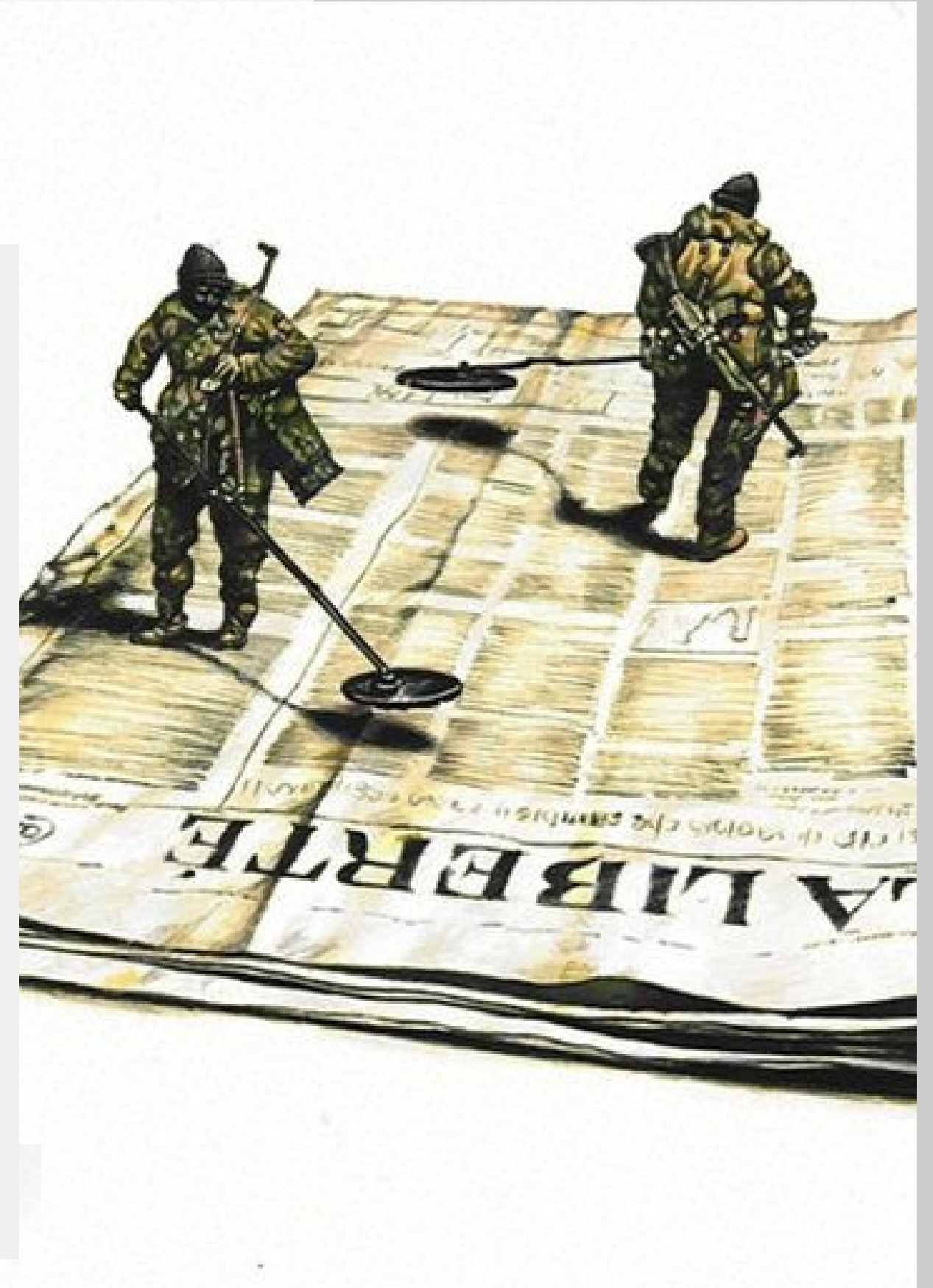
За різними підходами та класифікаціями існує понад двадцять різних груп стратегій та тактик, які здебільшого використовуються в політичній та бізнесовій медіакомунікації, рекламі, піарсфері та ін.



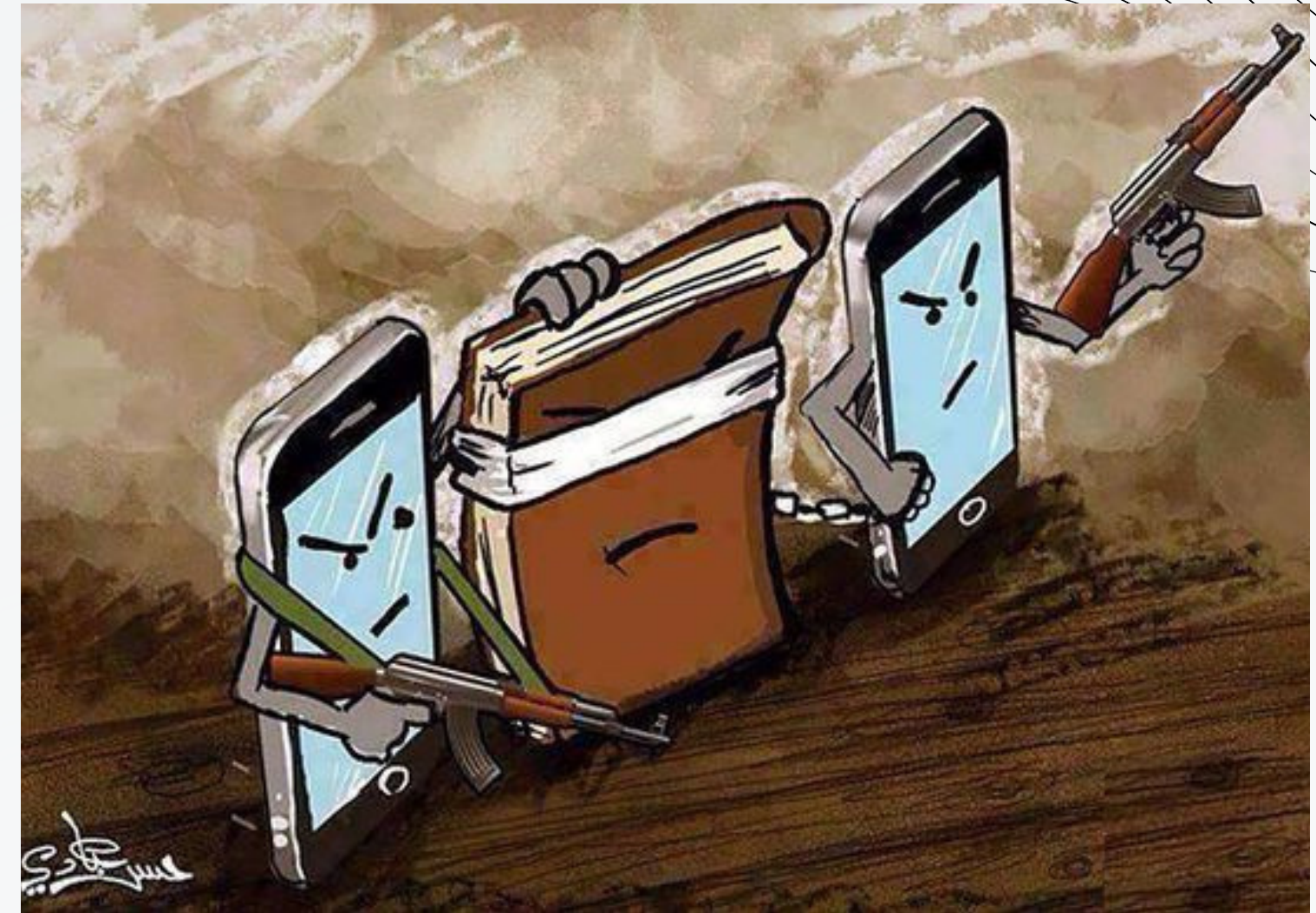
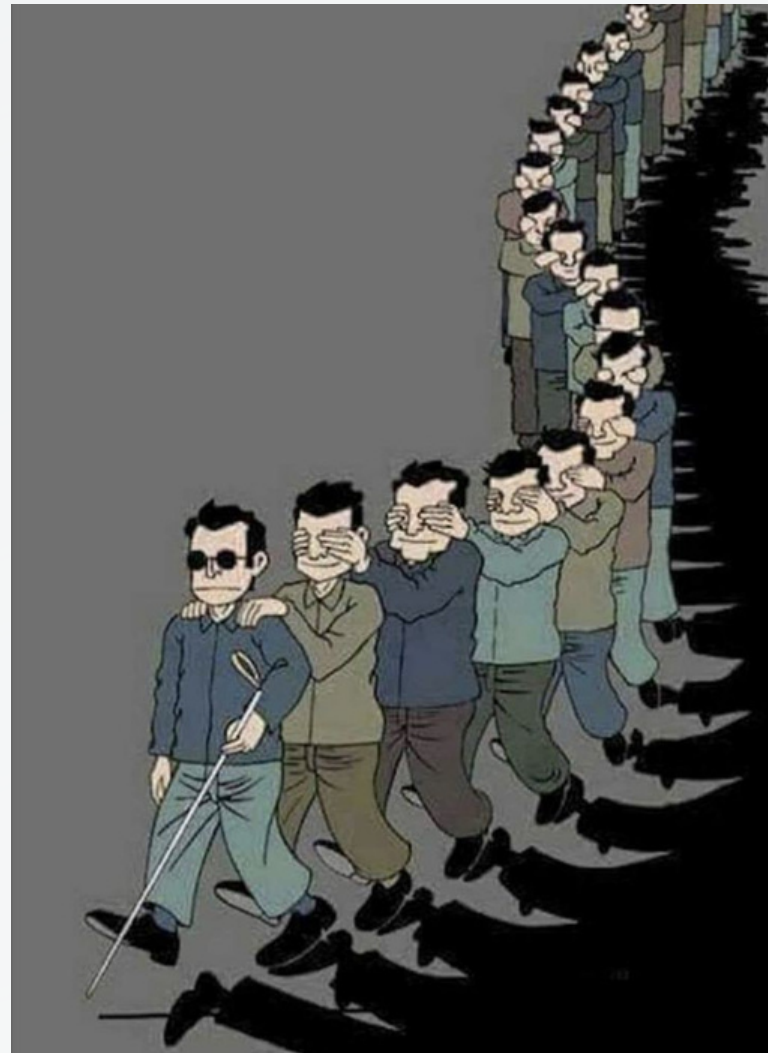
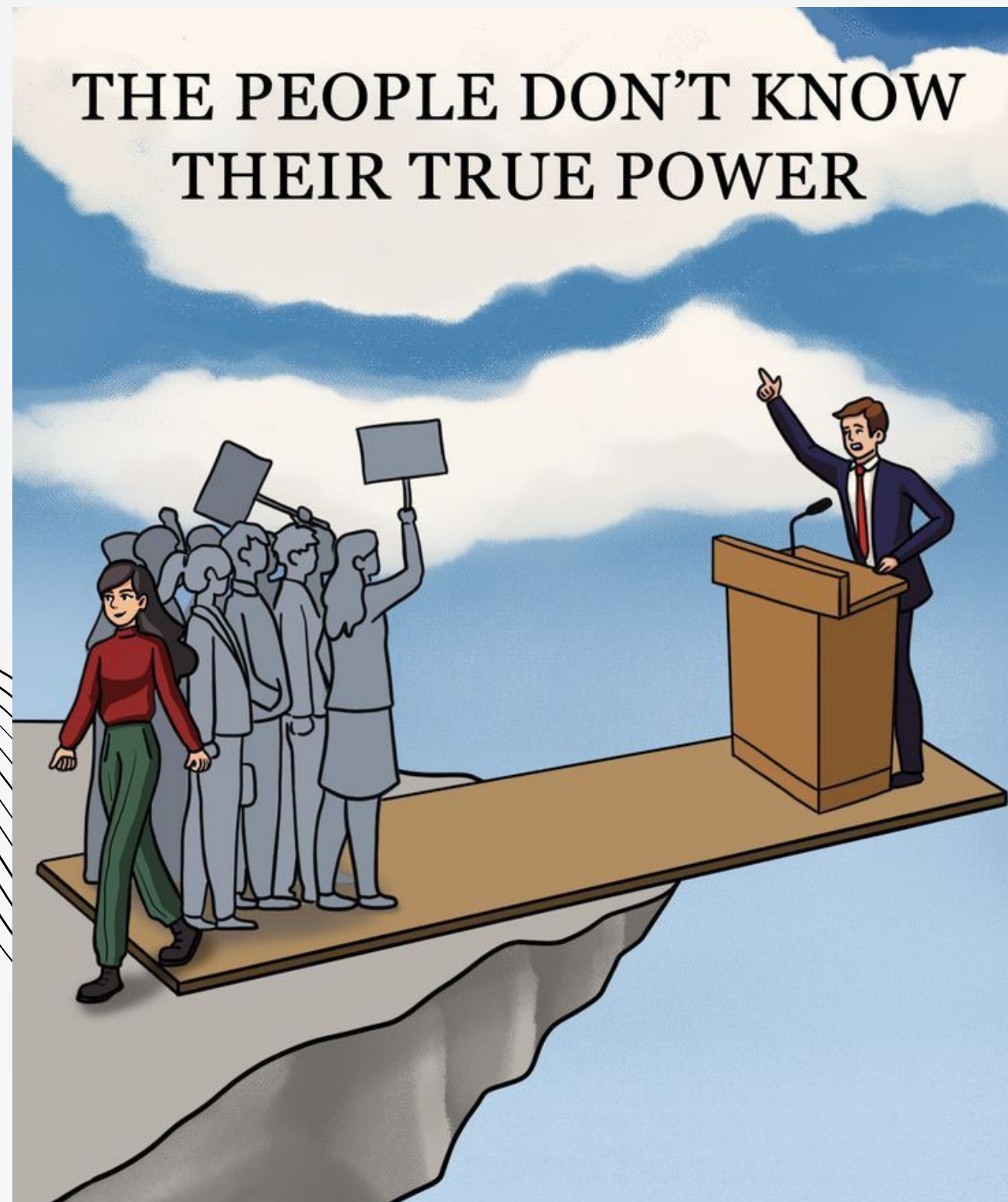
МАНІПУЛЯТИВНА СТРАТЕГІЯ ВИКРИВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ

Маніпулятивна стратегія викривлення інформації — комунікативна тактика, виявлена у прийомах гіперболізації та применшення, повторів, спрощення понять, замовчування або нівеляції фактів, викривлення об'єктивної картини світу:

- (а) тактика тотальної гіперболізації — комунікативний прийом перебільшення можливостей і якостей рекламованих особистостей / об'єктів для створення враження всеосяжності, всеохопності;
- (б) тактика ритмічного повтору мовних одиниць, що полягає у свідомому повторі мовно-композиційних елементів комунікації з метою швидкого запам'ятовування та впливу на реципієнта;
- (в) тактика аналіз-"мінус" — комунікативний прийом, за допомогою якого повідомлення комунікатора має негативний характер, в той час як "мінусові" емоції щодо описуваних подій виражаються імпліцитно за допомогою переважно лексичних мовних засобів (реалізовується сугестивна функція ЗМІ);

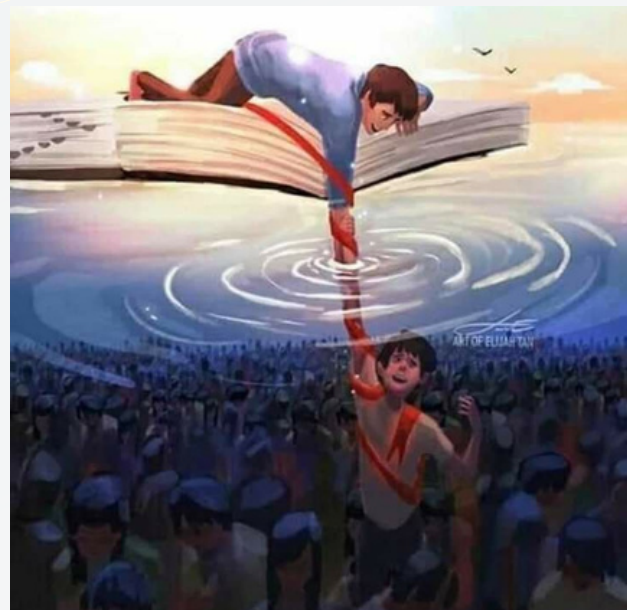


МАНІПУЛЯТИВНА СТРАТЕГІЯ ГРУПОВОЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ



- маніпулятивна стратегія групової ідентифікації — комунікативні тактики інклюзивності (зближення) та дистанціювання (віддалення):
 - (а) тактика інклюзивності, що спрямована на вияв спільності з об'єктом впливу за допомогою компліментарності та сигналізації щодо поглядів, способу життя та ін.;
 - (б) тактика дистанціювання, що полягає у свідомому применшенні постаті мовця / реципієнта. Обидві тактики передбачають активізацію комунікативної моделі "ми — вони", "свій — чужий";

МАНІПУЛЯТИВНА СТРАТЕГІЯ ІМУНІЗАЦІЇ ВИСЛОВЛЮВАНЬ

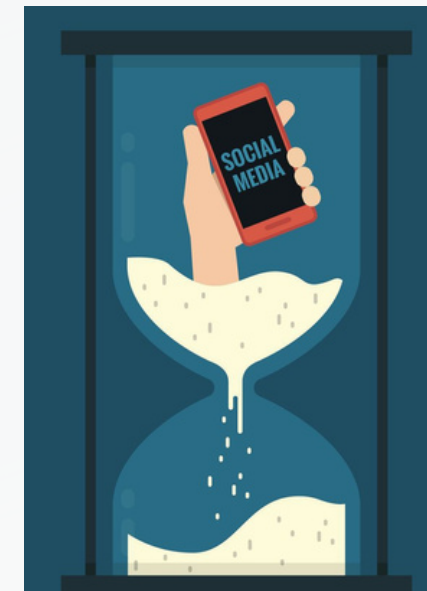


- маніпулятивна стратегія імунізації висловлювань — група комунікативних тактик покликань на авторитети, використання афоризмів, крилатих слів, ціннісних для соціуму універсальних істин.

(а) маніпулятивна тактика "залучення свідка" — комунікативний прийом використання думки авторитета / свідка / експерта для підтвердження позитивної оцінки рекламованого товару, торгової марки, політичного бренду та ін.;

(б) маніпулятивна тактика ідентифікації з аудиторією — комунікативний прийом встановлення дружніх стосунків із аудиторією через ідентифікацію мовця і реципієнтів;

(в) тактика "адресатного комплімента" — комунікативний прийом актуалізації спеціальних мовних формул компліментарності для "полегшення" акту спілкування;



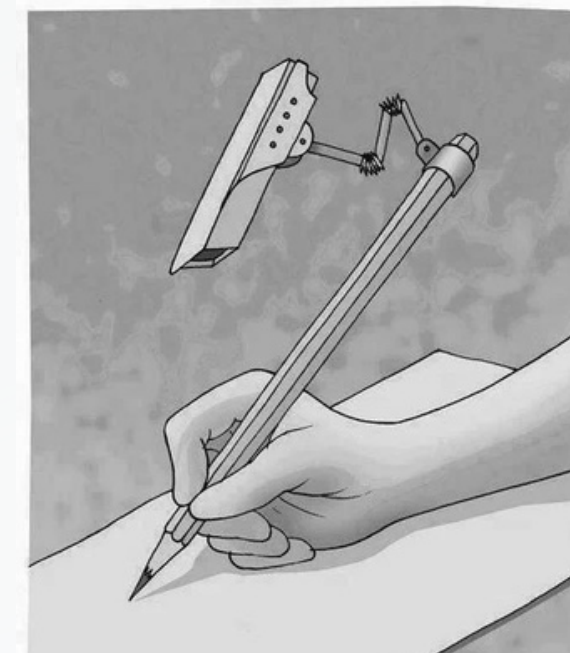
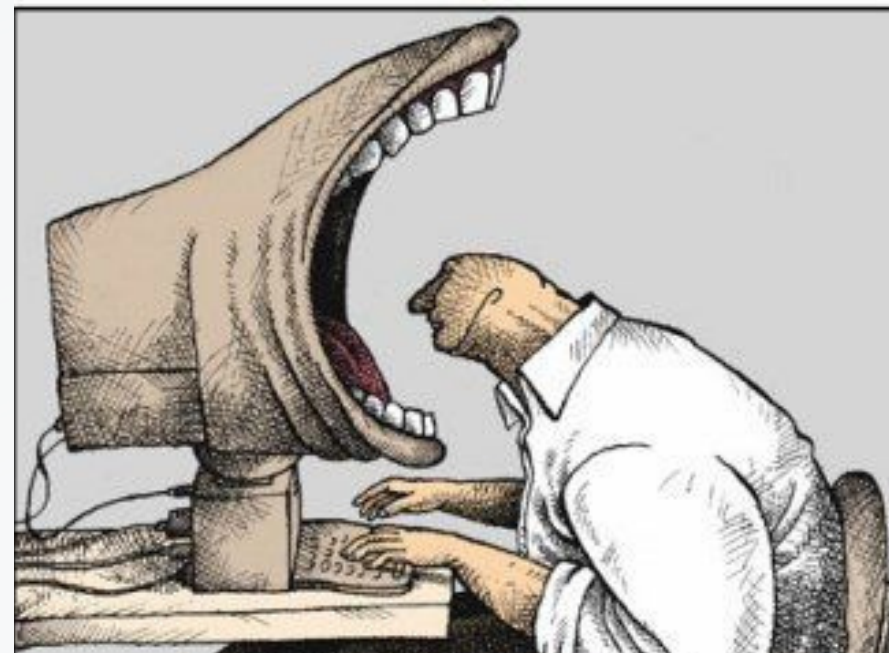
МАНІПУЛЯТИВНА СТРАТЕГІЯ МОДИФІКАЦІЇ ІЛОКУТИВНОЇ СИЛИ ВИСЛОВЛЮВАНЬ

- маніпулятивна стратегія модифікації ілокутивної сили висловлювань — комплекс комунікативних тактик категоричної та некатегоричної номінації:
 - (а) маніпулятивна тактика "емоційної надбудови" — комунікативний прийом використання емоційно-експресивної лексики та фразеології для створення у свідомості реципієнта позитивних емоцій та асоціацій;
 - (б) тактика "спільної платформи" — комунікативний прийом актуалізації загальноприйнятих норм певного типу поведінки в соціумі, до яких може / хоче належати індивідуум;



СТРАТЕГІЇ ВЕРБАЛЬНОГО УЛЬТИМАТИМУ

- стратегії вербального ультиматуму — вербалізація комплексу комунікативних моделей, побудованих на принципах підміни понять, психологічного тиску на реципієнта у формах "навішування ярликів, залякування, ультиматумів та ін.:
- (а) тактика "навішування ярликів" — комунікативний прийом ритмічного (відомого) використання емоційно-експресивної лексики з метою дискредитації особи / товару / медійного продукта;
- (б) тактика психологічного тиску — комунікативний прийом нагромадження мовних засобів (висхідна / нисхідна градація) з метою психологічного тиску на реципієнта;



СТРАТЕГІЇ ПОЗИТИВНОГО НАДАННЯ ІНФОРМАЦІЇ

- стратегії позитивного надання інформації — група лінгвістичних тактик, побудованих на принципах довіри, спільних цінностей і пріоритетів:
 - (а) тактика переакцентуації оцінки — комунікативний прийом, що виявляє асоціативні зв'язки між описуваними подіями, ідеями, фактами та ціннісними стандартами певних груп людей;
 - (б) тактика позитивно-оцінної дії — комунікативний прийом, що виявляється в підкресленні переваг, достоїнств, високих якостей рекламованого об'єкта, політичної партії, бренду;





СТРАТЕГІЯ МАНІПУЛЯТИВНОГО ПОЗИЦІОНУВАННЯ

- стратегія маніпулятивного позиціонування — група комунікативних тактик щодо створення позитивного іміджу, виявлена у формах самопозиціонування, самопрезентації, позиціонування реципієнта / адресата, передвиборчої програми, бренду / брендингу та ін.:
- (а) тактика рекомендації — вербалізований прийом надання рекомендації у "правильному" (модельованому) отриманні інформації;
- (б) тактика "покликання на авторитета" — комунікативний прийом покликання на позицію відомого фахівця в певній галузі;
- (в) тактика ймовірного узагальнення — комунікативний прийом можливого виведення узагальнень із недостатньої кількості фактів, можливість підміни тези або необ'єктивності в доборі аргументів, що призводить до неправильного розуміння медіаінформації;





СТРАТЕГІЯ УХИЛЯННЯ ВІД ІСТИНИ

- стратегія ухиляння від істини — комплекс вербалізованих тактик дозування і спеціального коментування фактів, використання принципу пост-правди:
 - (а) тактика підміни цілей — комунікативний прийом, звернений до акцентування уваги адресата на одержання вигоди;
 - (б) тактика "нової" (штучно змодельованої) інформації — вербалізований прийом, за якого використовуються мовні засоби, що підкріплюють вже отримані знання; відбувається нав'язливе (не завжди коректне) коментування наданої інформації;
 - (в) тактика маніпулятивного структурування тексту — мовні прийоми наведення важливої інформації на початку і в кінці тексту, а також використання мовних одиниць із імплікативним ресурсом.