

СЕВЕРИНА Галина – аспірантка кафедри теорії, практики та перекладу англійської мови, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», просп. Берестейський, 37, Київ, 03056, Україна (severyna.kpi@gmail.com)

ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-0394-1273>

DOI <https://doi.org/10.24919/2522-4565.2025.61.17>

Бібліографічний опис статті: Северина, Г. (2025). Тактики, прийоми і мовні засоби реалізації маніпулятивного дискурсу (на матеріалі політичних дебатів у США). *Проблеми гуманітарних наук: збірник наукових праць Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка. Серія «Філологія»*, 61, 145–154, doi: <https://doi.org/10.24919/2522-4565.2025.61.17>

ТАКТИКИ, ПРИЙОМИ І МОВНІ ЗАСОБИ РЕАЛІЗАЦІЇ МАНІПУЛЯТИВНОГО ДИСКУРСУ (НА МАТЕРІАЛІ ПОЛІТИЧНИХ ДЕБАТІВ У США)

Анотація. Стаття присвячена дослідженню явища комунікативної маніпуляції та її функціонуванню в політичній суперечці. У центрі уваги наукового пошуку лінгвостилістичні засоби, уживані індивідом у ході політичної дискусії, створення ним відповідного комунікативного клімату під час реалізації маніпулятивного впливу на реципієнта через низку прийомів і тактик. У статті на основі аналізу теоретичних праць, присвячених розгляду феномена маніпуляції, узагальнено типологію спікерів-маніпуляторів та їхні характерні риси. З'ясовано, що маніпулятори поділяються на два основних типи: активні та пасивні. Активні маніпулятори прораховують свої кроки, намагаючись повністю контролювати всіх учасників спілкування та заповнюючи собою якомога більше комунікативного простору. Таким маніпуляторам властиві авторитарність та агресія, за допомогою яких вони здійснюють тиск на співрозмовника з метою його підкорення. Пасивні маніпулятори, навпаки, підкорюють своїх співрозмовників здебільшого м'якістю й поступливістю свого характеру, що відповідним чином відбивається на рівні мовних засобів.

Ілюстративним матеріалом дослідження слугували політичні дебати з участю американського президента Дональда Трампа, комунікативна поведінка якого є наочним прикладом маніпулятивного спілкування з авторитарно вибудованою лінією аргументації. Дональд Трамп демонструє риси активного маніпулятора, який нав'язує власні правила гри. Виконаний аналіз показав, що під час дебатів він найчастіше застосовує тактики перетворення інформації, критики та приниження опонента, дистанціювання й інклюзивності, а також ігнорування політичного конкурента. Маніпулятивні прийоми, якими послуговується політик, спрямовані на перехоплення ініціативи, домінування, повний контроль політичної суперечки, зміщення акцентів комунікації й створення комунікативного простору, вигідного для маніпулятора, використання вербальних важелів впливу в агресивній манері задля зниження психологічної стійкості опонента.

Перспективним для подальших досліджень вбачаємо комплексний аналіз поведінки маніпулятивних комунікантів з різними психо-фізіологічними та соціокультурними характеристиками з огляду на взаємодію вербальних, невербальних і паравербальних компонентів комунікації.

Ключові слова: політична суперечка, маніпулятивна комунікативна взаємодія, тактики і прийоми комунікації, лінгвостилістичні засоби, типи особистості.

SEVERYNA Halyna – Postgraduate Student at the Department of Theory, Practice and Translation of English, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute», 37, Beresteyskyi ave., Kyiv, 03056, Ukraine (severyna.kpi@gmail.com)

ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-0394-1273>

DOI <https://doi.org/10.24919/2522-4565.2025.61.17>

To cite this article: Severyna, H. (2025). Taktyky, pryimy i movni zasoby realizatsii manipulyativnoho dyskursu (na materialy politychnykh debat u SSHA) [Tactics, techniques and language means of manipulative discourse (a case study of U.S. political debates)]. *Problemy humanitarnykh nauk: zbirnyk naukovykh prats Drohobyskoho derzhavnoho pedahohichnoho universytetu imeni Ivana Franka. Seriiia «Filolohiia» – Problems of Humanities. «Philology» Series: a collection of scientific articles of the Drohobych Ivan Franko State Pedagogical University*, 61, 145–154, doi: <https://doi.org/10.24919/2522-4565.2025.61.17> [in Ukrainian].

TACTICS, TECHNIQUES AND LANGUAGE MEANS OF MANIPULATIVE DISCOURSE (A CASE STUDY OF U.S. POLITICAL DEBATES)

Summary. *The article examines the phenomenon of communicative manipulation and its role within political disputes. It highlights the linguo-stylistic verbal manifestations employed by individuals during political discussions, explores their role in shaping the communicative environment during manipulative interactions, and assesses the effects of these interactions on a recipient of the information.*

The article reviews theoretical frameworks regarding manipulation, outlining the different types of manipulative speakers and their traits. It categorizes manipulators into two main groups: active and passive. Active manipulators carefully calculate their steps and seek to control all participants in a conversation while filling as much of the communicative space as possible. These manipulators are often characterized by authoritarian behaviour and aggression, which they use to exert pressure on their interlocutors in order to dominate them. Passive manipulators exhibit behaviours that are completely opposite to those of active manipulators. Instead of being forceful, they often use softness and compliance to influence others. This type of communicator tends to submit to the firmness and assertiveness of active manipulators, transferring the initiative to them and losing their own independence in the process.

The debates of American President Donald Trump have served as illustrative material for our study, whose behaviour exemplifies manipulative communication and an authoritarian argumentative style. Donald Trump exhibits the characteristics of an active manipulator who imposes his own rules on the communicative situation. The study indicates that he frequently employs tactics such as transforming information, criticizing and humiliating his opponents, as well as using tactics of distancing and inclusiveness. Additionally, he often ignores his political rivals. Manipulative techniques employed by politician are designed to take control of the situation, dominate discussions, and fully manage political conflicts. These strategies involve shifting the focus of communication to create an environment that is advantageous for the manipulator. Furthermore, he utilizes verbal tactics aggressively to weaken his opponent's psychological resilience.

A comprehensive analysis needs to be done in future research for a more complex understanding of manipulative communicators' behaviour. Various psychological, physiological and personal characteristics should be taken into account, as well as the correlation between verbal, non-verbal, and paraverbal (tempo, rhythm, and intonation patterns) elements of communication.

Keywords: *political debate, manipulative behaviour, communicative interaction, communication tactics, aggressive style, linguo-stylistic means, personality.*

Постановка проблеми. Комунікація є невід'ємною частиною людського існування, адже соціальні взаємини є однією з потреб кожної особистості. На сьогодні комунікативна взаємодія між індивідами стає все інтенсивнішою, більш активною та навіть агресивнішою. Будь-яка форма та вид комунікації (інтерперсональна, одно- та багатовекторна, публічна, масмедійна тощо) являє

собой реалізацію певних інтенцій адресанта інформації, де кожен з учасників комунікативної взаємодії має намір вплинути на свого співрозмовника, переконати опонентів аргументативного дискурсу в своїй правоті та в коректності актуалізованого повідомлення. Ба більше, у сучасному світі динамічних політичних дискусій та наративів стає все важче розкрити приховані інтенції мовців під час

їхнього спілкування, розпізнати брехню та не підпасти під контроль свого опонента. З цього випливає **актуальність** започаткованого нами дослідження тактик, прийомів і мовних засобів, актуалізованих у політичних дебатах у США, що зумовлено все більш інтенсивним використанням маніпулятивних технік у міжособистісному спілкуванні взагалі та в політичному інформаційному просторі зокрема, здатному в підсумку здійснювати маніпулювання електоральною свідомістю та волевиявленням індивідів.

У зв'язку з цим фокусом новочасних досліджень все частіше стає вивчення поняття маніпуляції, яка охоплює спектр сугестивних і персуазивних технік, спрямованих на здійснення впливу на учасників комунікативної взаємодії. Традиційно явище маніпуляції вітчизняні й зарубіжні дослідники розглядають здебільшого у площинах психології впливу (Е. Шостром, Дж. Саймон, Г. Брейкер, М. М. Філоненко, Н. В. Гребінь), філософського бачення феномену маніпуляції (Е. Барнгілл, К. Кунс, М. Вебер та ін.), історико-політологічних і правових учень (О. Д. Бойко, В. В. Остроухов, В. М. Петрик) та, звичайно, лінгвістичних студій (А. А. Калита, Л. І. Тараненко, О. В. Дмитрук та ін.), які, спираючись на специфіку галузі, наводять трактування маніпуляції під різними кутами зору. Так, психологи (Е. Шостром, Дж. Саймон) пояснюють природу маніпулятивної поведінки людини в площині її характерних патернів і реакцій, які вона провокує. Фахівці в галузі лінгвістичної науки (О. В. Дмитрук, Л. Є. Сорокіна) зосереджують свою увагу переважно на аналізі виявів вербальної маніпуляції, мовних засобах впливу на співрозмовника (Л. Л. Ільницька), на стратегіях і техніках ведення комунікації, а також на її просодичних та паравербальних компонентах (А. А. Калита, Л. І. Тараненко).

Мета і завдання статті. Метою започаткованого нами дослідження є встановлення системи тактик, прийомів і вербальних засобів актуалізації мовлення маніпулятора під час політичних дебатів у США. Відповідно до мети праці сформульовано такі її **завдання**: узагальнити ознаки та причини маніпулятивної поведінки, визначити вербальні маркери особистостей, схильних до маніпуляції у ході

політичної дискусії; проаналізувати систему тактик, прийомів і мовних засобів, застосованих маніпулятивною особистістю під час політичних дебатів у США.

Об'єктом дослідження є маніпулятивна поведінка особистості у ході політичної дискусії. **Предметом** аналізу постає система тактик, прийомів і мовних засобів реалізації маніпулятивної комунікації під час політичних дебатів у США.

Виклад матеріалу. Будь-яка міжперсональна комунікація полягає в обміні інформацією зі співрозмовником, впливі на реципієнта інформативного повідомлення та формуванні його думки, у переконанні опонента за допомогою ефективної аргументації, тобто вибудовуванні ілюкативно-результативної взаємодії. Водночас комунікація як процес обміну думками може слугувати платформою для деструктивного діалогу / полілогу у вигляді агресивної та девіантної поведінки, яка у свою чергу стає на заваді кооперативної комунікації. Так, М. М. Філоненко за критерієм результативності / безрезультативності комунікативної взаємодії виокремлює два види спілкування: конфліктне та маніпулятивне. *Конфліктне спілкування* психологиня описує як протистояння думок та ідей співрозмовників, яке має негативний комунікативний патерн та характеризується стресом, емоційною напругою, внутрішніми переживаннями і зневірою учасників мовленнєвого акту в досягненні консенсусу. *Маніпулятивне спілкування* вона визначає як вид взаємодії, у якій учасники комунікативного процесу мають на меті емоційне, психологічне та комунікативне домінування над опонентом, придушення його вольових виявів та піддавання сумнівам його інтересів і потреб (Філоненко, 2008, с. 23). Таке трактування наведене в словнику Американської психологічної асоціації, згідно з яким під *маніпуляцією* розуміють таку поведінку індивіда, яку супроводжують контроль над іншими учасниками спілкування та вплив на їхню поведінку і яка спрямована на отримання власної вигоди (APA Dictionary, 2015, р. 621).

Американська філософія Енн Барнгілл описує *маніпуляцію* як спосіб прихованого впливу на бажання, емоції та переконання індивіда, у якому маніпулятор має намір задоволь-

нити власні інтереси та потреби, не враховуючи інтереси й наміри іншого учасника взаємодії, на якого вона спрямована (Coons & Weber, 2014, р. 52). На думку Джорджа Саймона, американського фахівця в галузі клінічної психології, основою маніпулятивної поведінки є прихована агресія. Автор зазначає, що індивід, який стає об'єктом маніпуляції, не усвідомлює, що перебуває в «боротьбі» з тим, з ким він активно взаємодіє. При цьому неважливо, на якому рівні йде протистояння: ментальному, комунікативному, психологічному тощо. Проблема полягає в тому, що маніпулятивні особистості мають у своєму арсеналі настільки хитросплетені методи аргументації та впливу, що мало хто з їхніх жертв може помітити чи зрозуміти, що ним маніпулюють (Simon, 1996, р. 4–5).

Досить цікаву класифікацію маніпулятивних особистостей розробив американський психолог і психотерапевт, учень А. Маслоу, Еверетт Шостром, який стверджував, що в кожному без винятку індивіді живе маніпулятор. До того ж маніпулятивна природа в кожній особистості може проявлятися по-різному. Зважаючи на це, ним було виокремлено декілька типів маніпуляторів (див. рис. 1), яким притаманні певні патерни поведінки (Shostrom, 1967, р. 36).

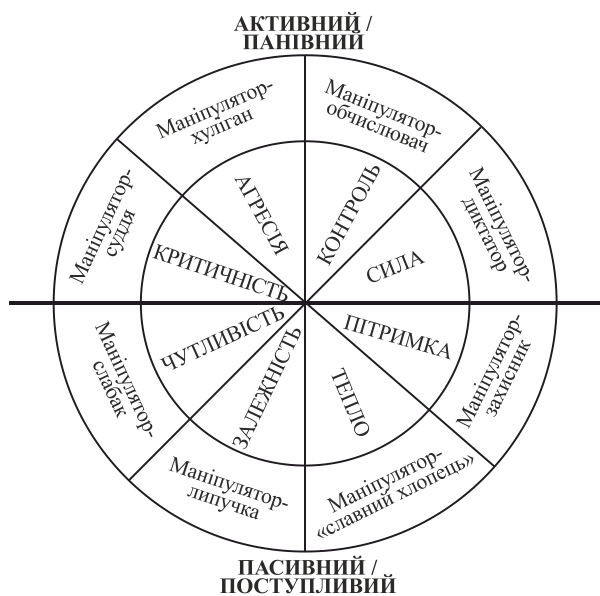


Рис. 1. Репрезентація типів маніпуляторів за Е. Шостромом (переклад наш) (Shostrom, 1967, р. 37)

Наведений рисунок презентує типи індивідів-маніпуляторів з вираженими детермі-

нантами поведінки. У верхній частині рисунка узагальнено **активних маніпуляторів** (диктатор, обчислювач, хуліган, суддя), які вирізняються високим рівнем впевненості та готові до здійснення емоційного тиску й ведення авторитарно вибудованої лінії аргументації. До прикладу, маніпулятивна поведінка *диктатора* (the Dictator) є демонстрацією сили та повного контролю за ситуацією і своїм співрозмовником. Спілкуючись з опонентом, такий маніпулятор застосовує примус, апелює до авторитетів та морально пригнічує співрозмовника (Shostrom, 1967, р. 36). *Маніпулятор-обчислювач* (the Calculator) прораховує все наперед під час взаємодії зі співрозмовником і подібно до маніпулятора-диктатора намагається все навколо контролювати. Такий тип мовців вдається здебільшого до обману, заплутує опонента, прагне його перехитрити, не довіряє інформації, яку продукує співрозмовник, та постійно намагається його перевірити й підловити. Поведінку *хулігана* (the Bully) характеризує жорстокість, агресивність та нав'язування власної думки через залякування опонента. Комунікант-хуліган маніпулює особистістю за рахунок прямих чи непрямих погроз, також провокацій для дестабілізації комунікативного балансу. Останній з активних маніпуляторів, *суддя* (the Judge), є скептиком, який до всього ставиться занадто критично. Він нікому не довіряє, постійно безпідставно засуджує свого співрозмовника, обурюється всім, вразливий до критики своєї персони, хоча не нехтує критикувати інших, злопам'ятний, оскільки не пробає жодного огріху своєму опоненту (Shostrom, 1967, р. 38–39).

На нижній частині рис. 1 видно виокремлені Е. Шостромом чотири типи **пасивних маніпуляторів** (слабак, липучка, «слабкий хлопець», захисник). Слід зазначити, що маніпулятори з більш пасивною поведінкою під час взаємодії з активними маніпуляторами часто зазнають психологічного тиску та підлягають впливу їхньої авторитарності. Так, *маніпулятор-слабак* (the Weakling) є абсолютною протилежністю диктатора і зазвичай стає його жертвою. Поведінкові реакції на домінуючу комунікацію опонента-диктатора проявляються в замовчуванні власної думки та в уникненні прямої конфронтації. Такий

тип співрозмовника майстерно адаптується під настрої опонента і демонструє вразливість перед психологічно сильним мовцем. *Маніпулятор-липучка* (the Clinging Vine) є полярним за поведінкою комунікантом індивідові-обчислювачу, який все прораховує та контролює. На відміну від нього, така особистість уникає відповідальності, намагається її перекласти на інших і підкоряється волі інших. Ба більше, маніпулятор-липучка перебуває в постійному пошуку уваги й турботи, не бажає брати на себе ініціативу та в деяких випадках демонструє повну безпорадність у вирішенні власних проблем (Shostrom, 1967, р. 36–38). Більш розкутим у спілкуванні, на відміну від двох попередніх особистостей, відчуває себе «славний хлопець» (the Nice Guy). Його спілкуванню притаманні вияви ввічливості й чуйності до співрозмовника. Він підкупляє опонента своєю доброзичливістю та повагою, тим самим маніпулюючи ним з позиції «м'якої сили». Е. Шостром зазначає, що з таким типом маніпуляторів зазвичай складніше взаємодіяти та важче його перемогти, ніж з агресивними комунікантами, оскільки він грає на почуттях опонентів своєю альтруїстичною манерою взаємодії. Останнім типом маніпулятивної особистості є *захисник* (the Protector). Цей індивід є антиподом маніпулятора-судді, оскільки ставиться до всіх з розумінням і дружелюбністю та не намагається розкритикувати свого співрозмовника. Захисник часто бере на себе відповідальність за проблеми інших, потураючи їхнім слабкостям, тоді як вирішення власних питань полишає на другому плані. Його піклування про інших є зброєю в побудові власних комунікативних стратегій та формуванні залежності опонента від його думки, оскільки позбавляє співрозмовників можливості осмислювати свої дії й відповідати за себе самостійно, підсилюючи власну значущість у їхньому житті (Shostrom, 1967, р. 36–38).

Повертаючись до основної проблеми нашої праці, а саме вербального впливу, доречним уважасмо звернення до стимулів маніпуляції, адже мовець продукує маніпулятивний акт, спираючись на свої першочергові інтенції. Відповідно до своїх намірів, маніпулятор стратегічно добирає прийоми й засоби, здатні здійснювати комунікативний вплив на реципі-

єнта. Слід наголосити, що кінцевою метою вербальної маніпуляції може бути *спонукання* свого співрозмовника до дій або, навпаки, їх *стримування*, що в подальшому може спричинити зміну дій або уявлень опонента. Характерно, що маніпулятори досягають бажаного шляхом застосування різних методів, технік і стратегій – від психологічного насилля, брехні, замовчування та викривлення фактів до повної зміни парадигми мислення опонента (зневолення) (Калита, Клименюк & Тараненко, 2024, 25–31). Зважаючи на викладені вище міркування, у нашому дослідженні під *комунікативною маніпуляцією* розуміємо прихований вербальний вплив мовця, спрямований на певний суб'єкт комунікації з метою підкорення його волі, мислетворення та дій у спосіб, який вигідний для суб'єкта маніпуляції.

Наочним прикладом маніпулятивної поведінки індивіда постає новообраний президент США Дональд Трамп. Його публічні виступи здатні слугувати яскравим ілюстративним матеріалом для аналізу різних маніпулятивних тактик і прийомів реалізації вербального й невербального впливів на аудиторію. Слід зазначити, що цей політик схильний до прояву агресивного комунікативного стилю під час ведення політичної дискусії, що дає підстави характеризувати його як маніпулятора-хулігана (див. рис. 1), тобто його агресія є постійною характеристикою, яка слугує константою в його маніпулятивній поведінці. Нагадаємо, що агресивний стиль комунікації є за своєю природою деструктивним стилем та є спрямованим насамперед на домінування й підкорення реципієнта своїй волі. Авторитарність агресивного стилю полягає також у заволодінні комунікативним простором та придушенні намірів співрозмовника (Кайдалова та ін., 2018, с. 65).

Під час аналізу маніпулятивної поведінки мовця ми послуговувались такою ієрархічною моделлю побудови елементів маніпуляції: визначення (1) *стратегії* маніпулятивної поведінки → аналіз (2) *тактик* маніпулятивної поведінки → висвітлення (3) *прийомів* комунікативної маніпуляції → опис (4) вербальних *засобів* впливу в ході політичної суперечки (Калита, Клименюк & Тараненко, 2024, с. 65). Підкреслимо, що в процесі аналізу прийомів впливу ми спиратимемося на пере-

лік технік, розроблених і викладених українськими дослідниками, зокрема В. М. Петриком, О. Д. Бойко, М. М. Присяжнюком та ін. (Петрик, Присяжнюк та ін., 2023).

Матеріалом нашого дослідження послугували передвиборчі президентські дебати між Дональдом Трампом і Джо Байденом, під час яких Дональд Трамп використовував агресивні прийоми маніпулятивного впливу. Принагідно підкреслимо, що в нашому дослідженні **дебати** трактуємо як **конфліктно-політична форму суперечки**, яка має на меті висвітлити позицію опонента та його ставлення до актуалізованої тези у ході комунікативного дискурсу (Хоменко, 2001, с. 16).

Аналіз ілюстративного матеріалу дає підстави стверджувати, що **стратегією маніпулятивної поведінки** Д. Трампа є розширення кола виборців (бажання схилити на свій політичний бік) під час передвиборчої кампанії шляхом впливу на аудиторію. Розглянемо далі провідні тактики, прийоми та засоби досягнення цієї стратегії, які політик найчастіше застосовує у своєму дискурсі. Серед уживаних політиком тактик найчастотнішими є такі.

Тактика перетворення інформації полягає в її смисловому звуженні або розширенні, підміні та перекручуванні смислу. Така тактика спрямована на викривлення даних та відволікання уваги реципієнтів повідомлення. Характерною ознакою такої тактики слугує відхилення від теми комунікації, супроводжуване емоційним впливом на опонента / аудиторію, зверненням до його почуттів і переживань (Завальська, 2018, с. 29). Ця тактика Д. Трампа будується на *прийомі трюїзму*, *прийомі зміщення фокусу уваги* та *прийомі зміщення часових предикатів* (Петрик, Присяжнюк, 2023, с. 82–84). Прийом трюїзму спрямований на зменшення спротиву опонента / аудиторії шляхом декларування інформації чи представлення даних, з якими слухачеві важко не погодитись, тим самим домагаючись впливу на його свідомість та маніпулюючи його волевиявленням. Другий прийом – прийом зміщення фокусу уваги – полягає в перенесенні уваги реципієнта з основної проблеми на її другорядні деталі чи компоненти, що відволікає слухача від першочергової тези. Третій прийом – прийом зміщення часових предикатів – змушує слухача перенестися в іншу історичну епоху, привертаючи увагу реципієнта

повідомлення до минулого і змушуючи його абстрагуватися від сьогодення і майбутнього, як це показано в прикладі:

We had the greatest economy in the history of our country. We had never done so well. Every – everybody was amazed by it. Other countries were copying us. We got hit with COVID. And when we did, we spent the money necessary so we wouldn't end up in a Great Depression the likes of which we had in 1929. By the time we finished – so we did a great job. We got a lot of credit for the economy, a lot of credit for the military, and no wars and so many other things. Everything was rocking good. But the thing we never got the credit for, and we should have, is getting us out of that COVID mess. He created mandates; that was a disaster for our country.

■ прийом трюїзму ■ прийом зміщення фокусу уваги ■ прийом зміщення часових предикатів

У наведеному фрагменті виразно прослідковується маніпуляція громадською думкою через звернення до минулого та перекручування фактів. Наведені прийоми актуалізовані різними вербальними засобами, які інтенсифікують емоційно-прагматичний тиск мовця на слухачів. Такими вербальними засобами слугують:

– епіфоричні, анафоричні, анепіфоричні повтори (інколи симплоки) та епістрофи, за рахунок яких створювано так звану синусоїдальну криву емоцій, яка змушує реципієнта постійно перебувати в напрузі. Більше того, такими частими повторами політик закарбовує в свідомості слухачів ту інформацію, яку вважає за потрібну:

1) *...The only thing he was right about is I gave you the largest tax cut in history. I also gave you the largest regulation cut in history. That's why we had all the jobs. And the jobs went down and then they bounced back and he's taking credit for bounceback jobs...*;

2) *Because the tax cuts spurred the greatest economy that we've ever seen just prior to COVID, and even after COVID. It was so strong that we were able to get through COVID much better than just about any other country. But we spurred – that tax spurred;*

3) *He did the mandate, which is a disaster. Mandating it. The vaccine went out. He did a mandate on the vaccine, which is the thing that people most objected to about the vaccine. And he did a very poor job, just a very poor job;*

4) *Like Ronald Reagan, I believe in the exceptions. I am a person that believes. And frankly, I think it's important to believe in the exceptions. Some people – you have to follow your heart. Some people don't believe in that;*

He also said he inherited 9 percent inflation. No, he inherited almost no inflation and it stayed that way for 14 months. And then it blew up under his leadership, because they spent money like a bunch of people that didn't know what they were doing. And they don't know what they were doing. It was the worst – probably the worst administration in history. There's never been.

And as far as Afghanistan is concerned, I was getting out of Afghanistan, but we were getting out with dignity, with strength, with power. He got out, it was the most embarrassing day in the history of our country's life.

■ прийом
концептуальних
припущень

■ прийом фальшивих
причинно-наслідкових
зв'язків

5) *Remember, **more people died under his administration, even though we had largely fixed it. More people died under his administration than our administration, and we were right in the middle of it. Something which a lot of people don't like to talk about, but he had far more people dying in his administration*** [Biden and Trump in the First 2024 Presidential Debate].

Тактика звинувачення / критики та приниження опонента полягає в дестабілізації іміджу політичного конкурента [Buss та ін., 1987]. Для реалізації цієї тактики Д. Трамп часто застосовує прийом концептуальних припущень, за допомогою якого формулює бездоказові твердження, які сприймаються як істинні (наприклад, “If I were a president...”, “When I was...”, “As far as... concerned, I...” та прийом фальшивих причинно-наслідкових зв'язків, за рахунок яких він пов'язує всі проблеми та невдачі з одним суб'єктом [Петрик та ін., 2023, 86-87]:

Серед вербальних засобів реалізації тактики звинувачення / критики та приниження опонента, які виражають агресивну поведінку політика, виокремлюємо такі:

– емоційно-маркована й інвективна лексика, гіперболічні порівняння та мейозис для негативного сприйняття дій партії опонента:

1) *...because they spent money **like a bunch of people that didn't know what they were doing. And they don't know what they were doing. It was the worst – probably the worst administration in history. There's never been;***

2) *And as far as Afghanistan is concerned, I was getting out of Afghanistan, but **we were getting out with dignity, with strength, with power. He got out, it was the most embarrassing day in the history of our country's life;***

3) *We're no longer respected. They don't like us. We give them everything they want, and*

*they – they think **we're stupid. They think we're very stupid people;***

4) *And because of his **ridiculous, insane and very stupid policies, people are coming in and they're killing our citizens at a level that we've never seen. We call it migrant crime. I call it Biden migrant crime*** (Biden and Trump in the First 2024 Presidential Debate).

– антитетично-контрастивні твердження, у яких мовець має намір «відбілити» себе та підвищити свою значущість в очах громадськості, за рахунок применшення досягнень конкурента:

1) *Look, **we had the safest border in the history of our country. The border – all he had to do was leave it. All he had to do was leave it...But, look, we had the safest border in history. Now we have the worst border in history. There's never been anything like it;***

2) *And as far as Afghanistan is concerned, I was getting out of Afghanistan, but **we were getting out with dignity, with strength, with power. He got out, it was the most embarrassing day in the history of our country's life;***

3) *Nobody's been worse. **I had the highest approval rating for veterans, taking care of the V.A. He has the worst. He's gotten rid of all the things that I approved, choice, that I got through Congress. All of the different things I approved, they abandoned;***

4) *I took care of the seniors. What **he is doing is destroying all of our medical programs because the migrants coming in. They want everybody. And look, I have the biggest heart on the stage. I guarantee you that*** (Biden and Trump in the First 2024 Presidential Debate).

– дисфемізація висловлювань задля нав'язливого створення у підсвідомості аудиторії негативної оцінки опонента (негативне = конкурент):

*We had a very **terrible judge, a horrible judge, Democrat. The prosecutor were all high-ranking Democrats, appointed people. And the – both the civil and the criminal*** (Biden and Trump in the First 2024 Presidential Debate).

Серед інших тактик маніпулятивного впливу Д. Трампа виокремлюємо тактику інклюзивності та тактику дистанціювання, які перебувають в опозиції одна до одної, формуючи так звану «соціальну близькість». Тактика інклюзивності полягає у скороченні соці-

альної відстані між політиком та аудиторією / виборцями, а також сприяє створенню ефекту спільної мети і спільних ціннісних орієнтирів. На противагу їй, тактика дистанціювання має на меті збільшити політичну відстань, створюючи відчуття емоційної та ідеологічної роз'єднаності (Сорокіна, 2013, с. 123-125). Реалізації цих тактик слугує *прийом кванторів спільності*, яким Д. Трамп часто послуговується під час виголошення промов, коли формує «узагальнене враження» про конкретну проблему та прирівнює її до загальноприйнятого факту або поведінки. Цим прийомом створювано часом збірний образ певного суб'єкта проблеми / загрози чи, навпаки, суб'єкта позитивного впливу (наприклад, “everybody”, “everyone”, “nobody”, “all”, “they” тощо). Крім того, політик застосовує *прийом рівності*, який має на меті нівелювати ефект домінування й постати перед аудиторією «своїм хлопцем», на відміну від опонента (Петрик, Присяжнюк, та ін., 2023, с. 81, 86):

We call it migrant crime. I call it Biden migrant crime. They're killing our citizens at a level that we've never seen before. And you're reading it like these three incredible young girls over the last few days. One of them, I just spoke to the mother, and we just had the funeral for this girl, 12 years old. This is horrible what's taken place. What's taken place in our country, we're literally an uncivilized country now. He doesn't want it to be. He just doesn't know. He opened the borders nobody's ever seen anything like. And we have to get a lot of these people out and we have to get them out fast, because they're going to destroy our country.

■ прийом кванторів спільності ■ прийом рівності

Вербальне оформлення цих маніпулятивних тактик забезпечують такі засоби:

– «гра» особовими займенниками зі зміною семантичного навантаження, що у свою чергу підсилює відособлення Дж. Байдена (*he*) від спільноти (*we*), від якої Д. Трамп не відокремлює себе, свою партію й громадян, що в такий спосіб формує відстань між виборцями й опонентом:

1) *We had the greatest economy..., We got hit with COVID..., We got a lot of credit for the economy..., He created mandates; that was a disaster for our country..., He has not done a good job. He's done a poor job. And inflation's killing our country. It is absolutely killing us.*

2) *We did a lot to fix it. I gave him an unbelievable situation, with all of the therapeutics and all of the things that we came up with. We – we gave him something great* (Biden and Trump in the First 2024 Presidential Debate).

– висловлювання з пейоративною семантикою та лексикою, яка дискредитує об'єкт, на який спрямовано вербальну агресію (тактика дистанціювання):

1) *All over the world we were respected, and then he comes in, and we're now laughed at, we're like a bunch of stupid people. What happened to the United States' reputation under this man's leadership is horrible..... because he can't beat him fair and square;*

2) *He is the worst president. He just said it about me because I said it. But look, he's the worst president in the history of our country. He's destroyed our country. Now, all of a sudden, he's trying to get a little tough on the border. He come out – came out with a nothing deal, and it reduced it a little bit. A little bit, like this much. It's insignificant* (Biden and Trump in the First 2024 Presidential Debate).

Тактика ігнорування полягає в нехтуванні опонентом та веденні комунікації з аудиторією в присутності співрозмовника (Завальська, 2018, с. 30). Політик часто ухиляється від прямої відповіді на незручні питання опонента / журналіста / аудиторії, формулюючи її таким чином, щоб відповідь слугувала його власним інтересам. Тут слід згадати про *прийом мовного нав'язування*, яке застосовують у ході емоційного мовлення, щоб знизити рівень достовірності інформації (“Do you agree?”, “You know?”, “Don't you think so?”, “We all know, don't we?” тощо) (Петрик, Присяжнюк та ін., 2023, с. 81, 86). Крім того, комунікант намагається уникати прямої взаємодії з опонентом, спілкуючись нейтрально з метою створення ілюзії відсутності політичного конкурента та підтримання вигідного йому інформаційного фону. Д. Трамп у таких випадках зазвичай звертається до умовно третьої особи:

1) *Jake, both of you know that story's been totally wiped out. Because when you see the sentence, it said 100 percent exoneration on there.... he's not equipped to be president. You know it and I know it...*

2) *And you know what happened? Billions and billions of dollars came flowing in the next day and the next months. But now, we're in the same position. We're paying everybody's bills.*

3) *But when the public found out about these cases – because they understand it better*

than he does, he has no idea what these cases are. But when he – they – when they found out about these cases, you know what they did? My poll numbers went up way up (Biden and Trump in the First 2024 Presidential Debate).

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, за результатами проведеного дослідження з'ясовано, що маніпулятивна поведінка є комплексним комунікативним явищем, яке ґрунтується на майстерності мовця використовувати стратегічні техніки, що охоплюють сугестивно-персуазивні тактики, прийоми та вербальні засоби впливу. Будь-яка політична маніпуляція, актуалізована під час політичних дебатів, покликана розширити поле виборців та зменшити вірогідність програшу партії маніпулятора. Політичні діячі різного штибу застосовують тактики й прийоми маніпуляцій для формування громадської думки, перетягування на свій бік електорату та створення образу гарного політика. Шляхом аналізу фактичного матеріалу встановлено, що у вербальній поведінці

політика Д. Трампа реалізовані певні патерни впливу, які мають на меті розкритикувати співрозмовника, принизити його перед виборцями, применшити його власні досягнення та відокремити його від етносоціальної групи для створення образу «чужого» в межах електорального поля. За рахунок мовностилістичних засобів, серед яких виокремлено емоційно-забарвлену лексику, інвективні звороти, використання контрастів, гіперболізацію й дисфемізацію контексту висловлення тощо, комунікант намагається спотворити образ політичного опонента та звеличити свої здобутки на його тлі.

Важливим для подальшого наукового пошуку постає аналіз невербальних маркерів маніпулятивної комунікації, зокрема у взаємодії з актуалізованими вербальними засобами. Доцільним також вбачаємо висвітлення паравербальних компонентів комунікації, що допоможе цілісно поглянути на комуніканта-маніпулятора та цілісно декодувати його маніпулятивні сигнали.

ЛІТЕРАТУРА

- Завальська Л. В. Маніпулятивні тактики в інтерактивному спілкуванні політиків (на матеріалі ток-шоу). *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Філологія*. 2018. № 32 (3). С. 29–31.
- Кайдалова Л. Г., Пляка Л. В., Альохіна Н. В., Шаповалова В. С. Психологія спілкування : навчальний посібник. 2-ге вид., перероб. і допов. Харків : НФаУ, 2018. 140 с.
- Калита А. А., Клименюк О. В., Тараненко Л. І. Маніпуляція в мовленнєвій комунікації : монографія. Київ : Тропеа, 2024. 184 с.
- Петрик В. М., Присяжнюк М. М., Компанцева Л. Ф. та ін. Сугестивні технології маніпулятивного впливу : навчальний посібник. Київ : Вид. дім «СКІФ», 2023. 248 с.
- Сорокіна Л. Є. Мовленнєва маніпуляція в сучасному англомовному діалогічному дискурсі : комунікативно-когнітивний і гендерний аспекти : дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.04. Київ : КНЛУ, 2013. 274 с.
- Філоненко М. М. Психологія спілкування. Підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 224 с.
- Хоменко І. В. Еристика : мистецтво полеміки: навч. посіб. Київ : Юрінком Інтер, 2001. 192 с.
- APA Dictionary of Psychology. Second Edition. American Psychological Association, 2015. 1204 p.
- Biden and Trump in the First 2024 Presidential Debate. WSJ. URL: https://www.youtube.com/watch?v=qqG96G8YdcE&ab_channel=TheWallStreetJournal
- Buss D., Gomes M., Higgins D. & Lauterbach K. Tactics of Manipulation. *Journal of personality and social psychology*. 1987. № 52. P. 1219–1229.
- Coons Ch., Weber M. Manipulation : Theory and Practice. Oxford University Press, 2014. 258 p.
- Shostrom E. Man, the manipulator : the inner journey from manipulation to actualization. New York : Abingdon Press, 1967. 256 p.
- Simon K. G. In Sheep's Clothing : Understanding and Dealing with Manipulative People. USA : A J Christopher & Co, 1996. 122 p.

REFERENCES

- APA Dictionary of Psychology. Second Edition. (2015). American Psychological Association [in English].
- Biden and Trump in the First 2024 Presidential Debate. WSJ. Retrieved from https://www.youtube.com/watch?v=qqG96G8YdcE&ab_channel=TheWallStreetJournal [in English].

- Buss, D., Gomes, M., Higgins, D. & Lauterbach, K.** (1987). Tactics of Manipulation. *Journal of personality and social psychology*, 52, 1219–1229 [in English].
- Coons, Ch., Weber, M.** (2014). Manipulation: Theory and Practice. Oxford University Press [in English].
- Filonenko, M. M.** (2008). *Psykhologhiia spilkuвання. Pidruchnyk [Psychology of communication: textbook]*. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury [in Ukrainian].
- Kaidalova, L. H., Pliaka, L. V., Alokhiina, N. V., Shapovalova, V. S.** (2018). *Psykhologhiia spilkuвання: navchalnyi posibnyk [Psychology of communication]*. 2nd ed., revised and supplemented. Kharkiv: NFaU [in Ukrainian].
- Kalyta, A. A., Klymeniuk, O. V., Taranenko, L. I.** (2024). *Manipuliatsiia v movlennievii komunikatsii: monohrafiia [Manipulation in Speech Communication: monograph]*. Kyiv: Tropea [in Ukrainian].
- Khomenko, I. V.** (2001). *Erystyka: mystetstvo polemiky: navch. posib. [Eristic: the art of polemics: textbook]*. Kyiv: Yurinkom Inter [in Ukrainian].
- Petryk, V. M., Prysiazhniuk, M. M. & Kompantseva, L. F.** (2023). *Suhestyvni tekhnolohii manipulyativnoho vplyvu [Suggestive technologies of manipulative influence]*. Kyiv: Vyd. dim «SKIF» [in Ukrainian].
- Shostrom, E.** (1967). *Man, the manipulator: the inner journey from manipulation to actualization*. New York: Abingdon Press [in English].
- Simon, K. G.** (1996). In Sheep's Clothing: Understanding and Dealing with Manipulative People. USA: A J Christopher & Co [in English].
- Sorokina, L. Ye.** (2013). *Movlenniva manipulyatsiya v suchasnomu anhlomovnomu dialohichnomu dyskursi: komunikativno-kognityvnyi i hendernyi aspekty [Verbal manipulation in Modern English dialogical discourse: communicative, cognitive and gender aspects]*. (PhD thesis). Kyiv: Kyiv National Linguistic University [in Ukrainian].
- Zavalska, L. V.** (2018). Manipulyativni taktyky v interaktyvnomu spilkuванні politykiv (na materialy tok-shou) [Manipulative tactics in interactive communication of politics (on the talk-show material)]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Serii: Filolohiia – International Humanitarian University Herald. Philology*, 32(3), 29–31. [in Ukrainian].