

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye->

<https://studservis.ru/gotovye->

**Тип работы:** ВКР (Выпускная квалификационная работа)

**Предмет:** Русский язык и культура речи

Введение

Глава 1 Теоретические аспекты изучения речевого манипулирования

1.1 Речевое манипулирование как вид манипулятивного воздействия.

1.2 Классификация видов речевого манипулирования.

Глава 2 Анализ коммерческих наименований как средства речевой манипуляции.

2.1 Графический уровень

2.2 Фонетический уровень

2.3 Грамматический уровень

2.4 Лексический уровень

Заключение

Список литературы

Приложения

Введение

Стремление выдать адресату свое мнение, определенное умозаключение о проблеме сегодня наблюдается практически в любой сфере коммуникаций.

Манипулятивные возможности языка интересуют специалистов психологии, политики, социологии, пиарологии, культурологии и, разумеется, лингвистики. Однако, хотя в литературе представлены различные аспекты манипуляции, исследование механизмов речевого характера остается востребованным для лингвистики.

Большинство работ анализируют отдельные манипуляционные технологии, стратегию и тактику, предлагаются психологические способы защиты от подобных воздействий. На периферии исследований возникает роль языкового средства, которое является основой для осуществления манипуляций. Всё это предопределяет актуальность данного исследования.

Работа основана на гипотезе о существовании речевых приемов манипуляции информацией, их использование позволяет создавать тексты, эффективно действующие на адресата.

Объект исследования – речевая манипуляция.

Предметом исследования коммерческие наименования – как средства речевой манипуляции.

Цель исследования – проанализировать коммерческие наименования – как средства речевой манипуляции (на примере Республики Тыва).

Поставленная цель может быть достигнута при решении следующих задач:

1. Рассмотреть литературу по проблеме исследования;
2. Проанализировать коммерческие наименования как средства речевой манипуляции;
3. Выявить речевые приемы, активно используемые для воздействия на адресата.

Методы исследования:

1. Теоретический метод: анализ, синтез литературы по проблеме исследования;
2. Эмпирический метод: интерпретационно-описательный - количественный и качественный анализ полученных данных.

Практическая значимость работы заключается в полученных результатах, которые можно использовать как примеры речевых приемов, активно используемых в целях воздействия на адресата.

Структура работы: введение, две главы, заключение и список использованных источников.

Глава 1. Теоретические основы изучения речевой манипуляции

1.1 Понятие речевой манипуляции

«Латинским прародителем» термина «манипуляция», в чем уверен психолог Е.Л. Доценко, является слово

manipulus: тапис рука + ple наполнять [11].

С. Кара-Мурза, историк, публицист, политолог, утверждает, что слово «манипуляция» в европейских словарях «толкуется как обращение с объектами с определенными намерениями, целями (например, ручное управление, освидетельствование пациента врачом с помощью рук и т.д.). Имеется в виду, что для таких действий требуются ловкость и сноровка. В технике те приспособления для управления механизмами, которые как бы являются продолжением рук (рычаги, рукоятки), называются манипуляторами. Отсюда произошло и современное переносное значение слова - ловкое обращение с людьми, как с объектами, вещами» [13, с. 74].

Таким образом, слово «манипуляция», употребляемое во втором смысле, обладает неодобрительной окраской. Манипулятивным мы назовем такое влияние на наше поведенческое действие, что вызовет негативные эмоции, которые, как пишет С. Кара-Мурза, «побудило нас сделать такие поступки, что мы оказались в проигрыше, а то и в дураках». «Если приятель на ипподроме уговорил нас поставить на лошадь, которая пришла первой, то, получая в кассе выигрыш, вы не скажете: «Он мной манипулировал». Нет, он дал вам дельный совет, рассуждает исследователь. С другой стороны, не всякое воздействие, подчиняясь которому вы оказались в убытке, вы назовёте манипуляцией. Если в темном переулке вам приставили нож к животу и шепнули: «Часы и деньги, быстро», то ваше поведение очень эффективно программируется. Но обозвать незнакомца манипулятором в голову не приходит» [13, с.15]. Одним из смыслов термина «манипуляция» в психологической терминологии является «активное перемещение компонентов окружающей среды в пространство».

Постепенно термин начинает применяться в психологии взаимоотношений между людьми, где объектами манипулятивных действий уже понимаются не компоненты окружающей среды и предметы, а люди, под манипулятором те, которые стремятся этих люди «прибрать» к рукам, превратить в послушные орудия. Ученые отмечают, что один из этапов развития переносной значимости слова «манипуляция» — это использование его «применительно к демонстрации фокусов и карточным играм, в которых ценится искусность не только в проведении ложных отвлекающих приёмов, но и в сокрытии истинных действий или намерений, создании обманчивого впечатления или иллюзии» [13, с.58]. Таким образом, термин «манипуляция» означает управление, которое совершается ловко и скрывает как цель действия, а также характер и корыстные намерения. Именно в этом смысле это слово, как считают ученые, заменило бытовой термин «макиавеллианство», название позиции, по которой «цель оправдывает любые средства» [13]. Психолог Е.Л.Доценко, анализируя словари, а также многочисленные, включая зарубежные, работы, относящиеся к проблеме манипуляции, пришел к выводу о том, что большинство источников не имеют определения манипуляций, а, следовательно, о непроработанности понятия манипуляций. Выявляя признаки, используемые учеными - исследователями в определении манипуляции, сравнив их с ними и выделяя общие критерии этой концепции, Е.Л.Доценко привел следующее определение: «Манипуляция - это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями» [11, с.59]. Синонимом «манипуляции» считается также термин «управляемая омассованность», который использует философ Г.Шишков [50, с.703].

Учёный-исследователь дает и иные, как пишет, «упрощённые» понятия межличностных манипуляций. Как пример дадим два из них.

«Манипуляция - это вид психологического воздействия, при котором мастерство манипулятора используется для скрытого внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент»; «это психологическое воздействие, направленное на неявное побуждение другого к совершению определённых манипулятором действий» [50, с.52-53].

В то же время под воздействием понимается процесс в самом глубоком смысле, «который реализуется в ходе взаимодействия двух или более равноупорядоченных систем и результатом которого является изменение в структуре состояния хотя бы одной из этих систем» [7, с.4-5].

Дефиниция манипуляции, которая предложена другими учеными, содержит те же черты этого феномена. Например, манипуляция:

- «программирование мнений и устремлений масс, их настроений и даже психического состояния с целью обеспечить такое их поведение, которое нужно тем, кто владеет средствами манипуляции» [5, с.16];
- «скрытое управление человеком против его воли, приносящее инициатору односторонние преимущества, мы называем манипуляцией» [24, с.4];
- «насилие, которое совершается скрытно, анонимно, вторгается в духовно-психологический мир человека,

охватывая и сознательные, и бессознательные слои личности, причём внедряются нужные для властных или других структур установки, цели, стереотипы» [7, с.91].

Поэтому термин «манипуляция» обладает общепринятым содержанием и объемом.

Приведенные определения содержат основные признаки манипуляции, на которых исследователи особо обращают своё внимание.

1. Манипуляции являются видом духовных, психологических воздействий, не физических насилий. Это значит, что цель воздействия заключается в психической структуре человека.

2. Манипуляция является скрытым воздействием. Основной целью манипулирования и самим фактом воздействия объект манипуляции не следует замечать, что в то же время обязательно сохраняются иллюзии самостоятельности принимать решения и осуществлять действия.

Поэтому ученые полагают, что скрыть информацию и удалить информацию является обязательным признаком манипуляции [13, с.60]. Хотя ученые О. Коннор, а также С. Кара-Мурза отметили, что часть манипуляций наоборот предполагает игру на искренность, «предельное самораскрытие».

«Данная трудность, - пишет Е.Л. Доценко, - возникает из-за отсутствия различия между (а) сокрытием и искажением информации, составляющей содержание воздействия, (б) сокрытием самого факта воздействия и (в) сокрытием или искажением информации о намерениях манипулятора. Если учесть данное различие, то возражение относительно (а) не означает отвержения остальных двух. Наоборот, если в определении манипуляции положить обязательными (б) и (в), то критерий «скрытое воздействие» получит однозначное наполнение» [11, с.54-55].

Манипуляции происходят в том случае, когда другой человек - объект манипуляции - навязывает новую цель, которую он, как предполагалось, не преследовал. Это объясняет Е.Л.Доценко следующими словами: «Например, кто-то спрашивает у нас дорогу на Минск, а мы его направляем на Пинск - это лишь обман. Если он может заподозрить обман, мы показываем ему верную дорогу в расчете, что он отвергнет нашу подсказку как обманную этот рефлексивный ход тоже не манипуляция, так как первоначальное намерение другого остается без изменений. Манипуляция будет иметь место в том случае, если тот, другой, собирался идти в Минск, а мы сделали так, чтобы он захотел пойти в Пинск. Или он вообще никуда не собирался, но решил сделать что-то благодаря нашему влиянию» [11, с. 56-57].

Таким образом, при манипуляции важно чувство самостоятельности принятия решений. Поэтому исследователи отмечают, что термин «манипуляция» не используется для младенцев, поскольку они не могут сами решать свои решения [11, 13].

3. Манипулирование - это действие, требующее определенного знания и значительной подготовки.

4. Манипуляция к объектам относится не к личности, а к предметам, может быть, вещи. Однако, относительно конкретного случая, не всегда однозначно можно констатировать этот факт. «Влюбленная женщина может вести очень тонкую игру, чтобы разбудить ответные чувства воздействует на психику и поведение покорившего её воображение мужчины. Если она умна и терпелива, то до определенного момента она проводит свои маневры скрытно, и намерения её «жертва» не обнаруживает. Это ритуал любовных отношений, конкретный образ которого предписан каждой культурой. Если речь идёт об искренней любви, мы не назовём это манипуляцией. Иное дело если хитрая бабёнка решила окрутить простофилю. Беда в том, что различить эти два случая непросто» [13, с.17].

Довольно часто манипуляции относятся к любым техникам косвенного влияния, включая и процесс управления. «Конечно, всякая манипуляция основана на косвенном воздействии, но качество быть манипуляцией задается не технологией, а намерением автора: добиться одностороннего выигрыша, навязать адресату собственную цель и пр.» [11, с.173].

Интересно, что, не смотря на последние признаки манипуляции, вопрос о её моральной и нравственной стороне решаются по-другому. Об этом в учебнике «Управление общественным отношением» под редакцией В.С.Комаровского написано: «Тем не менее, понятие «манипулирование» нельзя, на наш взгляд, трактовать однозначно. Наряду с отрицательным, оно имеет и положительный смысл конструктивный, направленный на достижение цели в интересах народа и государства (т.е. здесь допускается, что цель может оправдывать применяемые средства). Например, сохранение целостности России (цель) оправдывает средства информационного воздействия при освещении чеченской войны, особенно первой». Кроме того, в этой же книге отмечается, что процесс манипулирования часто развивается не по факту злого умысла, а по причине искренней веры его организаторов в ту или иную идею, программу» [44, с.35], что, по нашему мнению, нисколько не оправдывает применяемых методов и способов влияния на психику людей.

Е.Л.Доценко временно встав на позиции манипулятора, объясняя материал, пишет: «Почему-то принято

считать, что манипуляция - это плохо. Вы помните, зачем красавица Шехерезада рассказывала сказки своему грозному повелителю Шахриару? С помощью манипуляции она в течение почти трёх лет (!) спасала от смерти не только себя, но и самых красивых девушек своей страны. Таких примеров только в фольклоре можно найти десятки. Не только во времена сказок «1001 ночи», но и в нашей обыденной жизни манипуляция выполняет роль средства мягкой защиты от самодурства правителей, перегибов руководителей, дурного характера коллег или родственников, недружественных выпадов со стороны тех, с кем случайно довелось общаться» [11, с.11].

Как считает Л.Ю. Иванов, «встречаются и примеры манипулирования во имя общественного блага и свободы слова. Например, журналисты посредством речевой манипуляции желают оградить себя от уголовной ответственности за справедливую критику властей или отдельных коррумпированных влиятельных лиц» [12, с.43]. О манипуляциях как о «способах выживания» пишут В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова и др. [17].

Е.Л. Доценко замечает следующее: «...манипуляция может производиться и в интересах манипулируемого (по крайней мере, отчасти). Например, для того, чтобы кто-либо другой бросил курить, пить и т.п., порой употребляют самые изобретательные приёмы, в том числе манипулятивные» [11, с.53]. Автор пошел дальше, считая, что в особых случаях «...манипуляция все же предпочтительнее, чем физическая расправа или прямое принуждение» [11, с.66].

У С. Кара-Мурзы иная позиция. Говоря о предпочтительности пряника кнуту, повышать или снизить статус человека, переходя от прямого подчинения к манипуляции сознанием, пишет, что: «Даже в «войне против всех», ведущейся по правилам гражданского общества (конкуренции), объекты воздействия делятся на три категории: друг, партнер, соперник. Специалисты сходятся на том, что человек, ставший объектом манипуляции, вообще выпадает из этой классификации. Он не друг и не соперник. Он становится вещью» [13, с.53].

Манипуляция еще аморальна, потому что манипулятор, как это уже доказали психоаналитики, проще может «вступить в контакт с низким и темным суб-Я человека» [13, с.77-78]. Ему проще возбуждать и превращать порочные и подавленные желания в мощные импульсы, усилить и «подкупать» их, привести всех людей к тому, чтобы они в целом сделали противное дело.

#### Список литературы

1. Аверченко Л.К. Управление общением: Теория и практикум для социального работника: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. 216 с.
2. Амиров В.М. Макростратегии трёх предвыборных кампаний // Культурно-речевая ситуация в современной России: вопросы теории и образовательных технологий: Тезисы докладов и сообщений Всерос. науч.-методич. конференции; Екатеринбург, 19—21 марта 2000 г. / Под ред. И.Т. Вепревой. Екатеринбург, 2000. С. 4—6.
3. Бавуу-Сюрюн М. В. Влияние русского языка на образование современных тувинских фамилий и имён // Этносоциальные процессы в Сибири: темат. сб. Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2000. Вып. 3. С. 204-205.
4. Бессонов Б. Пропаганда и манипуляция // Реклама: внушение и манипуляция. Медиа-ориентированный подход: Учебное пособие для факультетов психологии, социологии, экономики и журналистики / Ред.-сост. Д.Я. Райгородский. Самара, 2001. С. 703—726.
5. Бичелдей К. А. Тыва дыл болгаш еске дылдар (Тувинский язык и другие языки) // Тыва дыл болгаш чугаа культуразы (Тувинский язык и культура речи). Кызыл: ТИГИ, 1993. С. 62-75.
6. Быкова О.Н. Языковое манипулирование // Теоретические и прикладные аспекты речевого общения: Вестник Российской риторической ассоциации / Краснояр. гос. ун-т; под ред. А.П. Сковородникова. Вып. 1 (8). Красноярск, 1999. С. 99—103
7. Горчева А.Ю. Основы манипулирования людьми в избирательном процессе // Вестник МГУ. Сер. 10. Журналистика. 2002. № 1. С. 91—103
8. Граудина Л.К. О современной концепции отечественной риторики и культуре речи // Культура русской речи и эффективность общения. М.: Наука, 1996. С. 152—176.
9. Дитлс Р. Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП. СПб.: Питер, 2000. 320 с.
10. Денисюк Е.В. Феномен манипуляции: речедетельностная интерпретация // Культурно-речевая ситуация в современной России: вопросы теории и образовательных технологий: Тезисы докладов и сообщений Всерос. науч.-методич. конференции; Екатеринбург, 19—21 марта 2000 г. / Под ред. И.Т. Вепревой. Екатеринбург, 2000. С. 66—68.

11. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. - М.: Че-Ро, Изд-во МГУ, 1997. - 344 с.
12. Иванов Л.Ю. Пиар есть пиар – примеры речевой манипуляции в новом российском политическом дискурсе // Sprach • Literatur • Politik. Ost- und Südosteuropa im Wandel. (hgg. B. Symanzik, G. Birkfellner, A. Sproede). Hamburg, 2004. S. 33—62.
13. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием. М.: Алгоритм, 2000. - 688 с.
14. Ковалев Г.А., Три парадигмы в психологии - три ступени психологического воздействия. //Вопросы психологии. - 1987, № 3, -с. 41-49
15. Копнина Г.А. Речевое манипулирование : учеб. пособие / Г.А. Копнина. - 6-е изд., стер. - Москва : ФЛИНТА, 2017. - 170 с. - ISBN 978-5-9765-0060-0. - Текст: электронный.
16. Крамник В.В. Власть и мы: ментальность российской власти — традиции и новации // Общество и политика: современные исследования, поиск концепций / под ред. В.Ю. Большакова. СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2000. С. 90—143.
17. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение: Учебник для вузов. СПб., 2001. 544 с.
18. Леонтьев А.А. Психология воздействия в массовой коммуникации // Язык средств массовой информации: Учеб. пособие по специализации. Часть 2. М.: Изд-во Моск. ун-та, 2004. С. 97—107.
19. Нефедова Л.А. Лексические средства манипулятивного воздействия в повседневном общении (на материале современного немецкого языка): Дис. ... канд. филол. наук. М., 1997. 202 с.
20. Ондар Б. К. (2004) Топонимический словарь Тувы. Абакан : Изд-во ХГУ им. Н. Ф. Катанова. 254 с.
21. Панасюк А.Ю. Как убеждать в своей правоте: Современные психотехнологии убеждающего воздействия. М.: Дело, 2002. 312 с.
22. Песоцкий Е. Современная реклама. Теория и практика. Ростов н/Д.: Феникс, 2001. 320 с.
23. Психология: Словарь / Под общ. Ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. М., 1990. 494 с.
24. Савельева О.О. Влияние на аудиторию, манипулирование аудиторией // Обществознание в школе. 2000. № 3. С. 2—16.
25. Сат Ш. Ч. (1969) Заметки по топонимии Тувы // Материалы конференции «Этногенез народов Северной Азии» / отв. ред. Е. И. Убрятова. Новосибирск : б/и. Вып. 1. 247 с. С. 232-234.
26. Сат Ш. Ч. (1987) Тыва диалектология / ред. Е. Б. Салзынмаа. Кызыл : ТНУЧ. 104 с. (На тув. яз.).
27. Севортян Э. В. (1974) Этимологический словарь тюркских языков: общетюркские и межтюркские основы на гласные / ред. Р. М. Залесковская. М. : Наука. 768 с.
28. Севортян Э. В. (1978) Этимологический словарь тюркских языков: общетюркские и межтюркские основы на букву “Б” / отв. ред. Н. З. Гаджиева. М. : Наука. 352 с.
29. Севортян Э. В. (1980) Этимологический словарь тюркских языков: общетюркские и межтюркские основы на буквы “В”, “Г”, “Д” / отв. ред. Н. З. Гаджиева. М. : Наука. 396 с.
30. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. СПб.: Речь, 2001. 256 с.
31. Сковородников А.П. Языковое насилие в современной российской прессе // Теоретические и прикладные аспекты речевого общения: Научно-методич. бюл. / Краснояр. гос. ун-т; под ред. А.П. Сковородникова. Вып. 2. Красноярск-Ачинск, 1997. С. 10—15.
32. Стернин И.А. Введение в речевое воздействие. Воронеж, 2001. 252 с.
33. Сувандии Н. Д. Тувинская антропонимия. Кызыл: РИО ТувГУ, 2011. 207 с.
34. Таранов П.С. Приёмы влияния на людей. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. 608 с.
35. Татаринцев Б. И. (1973) Об особенностях топонимии Северо-Восточной Тувы // Происхождение аборигенов Сибири и их языков: Материалы всесоюзной конференции 14-16 июня 1973 г. / ред. коллегия: Э. Г. Беккер [и др.]. Томск : Изд-во Томского университета. 235 с. С. 142-144.
36. Татаринцев Б. И. (1977a) Местные географические термины Северо-Восточной Тувы // Советская тюркология / гл. ред. М. Ш. Ширалиев. Баку : Тип-я им. 26-ти бакинских комиссаров. Вып. 5. 112 с. С. 18-26.
37. Татаринцев Б. И. (1977b) О топонимии бассейна р. Каа-Хем // Тувинский язык и литература в послеоктябрьский период / ред. коллегия: Д. А. Монгуш (отв. ред.) [и др.]. Кызыл : Тип-ия управления по делам издательств, полиграфии и книжной торговли Совета Министров Тув. АССР. 192 с. С. 88-98.
38. Татаринцев Б. И. (1993) О некоторых древних топонимах тюркского происхождения на территории Тувы // Вопросы тувинского языкознания / редакторы Д. А. Монгуш, Б. И. Татаринцев. Кызыл : Новости Тувы. 128 с. С. 105-113.
39. Татаринцев Б. И. (2000) Этимологический словарь тувинского языка. Новосибирск : Наука. Т. I. А-Б. 341 с.
40. Татаринцев Б. И. (2002) Этимологический словарь тувинского языка. Новосибирск : Наука. Т. II. Д-Й. 388

с.

41. Толковый словарь тувинского языка (2003) / ред. Д. А. Монгуш. Новосибирск: Наука. Т. I. А-Й. 600 с.  
Толковый словарь тувинского языка (2011) / ред. Д. А. Монгуш. Новосибирск : Наука. Т. II. К-С 800 с.
42. Тувинско-русский словарь <https://tuvinsko-russkij-slovar.slovaronline.com/>
43. Тувинско-русский переводчик. Объем базы: 148945 слов и фраз <https://tyvan.ru/>
44. Управление общественными отношениями: Учебник / под общ. Ред. В.С. Комаровского. М.: Изд-во РАГС, 2003. 400 с.
45. Филиппов А.В., Романова Н.Н. Публичная речь в понятиях и упражнениях: Справочник: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. М.: Изд. цент «Академия», 2002. 160 с.
46. Шарифуллин Б.Я. Языковая экспансия, языковая агрессия и языковая демагогия // Проблемы развития речевой культуры педагога: Материалы регионального научно-практического семинара (28—29 ноября 1997). Томск, 1997. С. 18—21.
47. Шейнов В.П. Искусство убеждать. М.: «Изд-во ПРИОР», 2000. 304 с.
48. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком (Психология манипулирования). М.: Изд-во АСТ, Минск: Харвест, 2001. 848 с.
49. Шерковин Ю.А. Психологические проблемы массовых информационных процессов. М.: Мысль, 1973. 215 с.
50. Шишков Г. Управляемое омассовление. – М., 1999.

*Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:*

<https://studservis.ru/gotovye->

<https://studservis.ru/gotovye-%D0%BD%D0%B0%D1%8F%20%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%84%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%86%D0%B8>