

ТАКТИКИ ЭКСПЛИЦИТНОЙ И ИМПЛИЦИТНОЙ СТРАТЕГИИ УБЕЖДЕНИЯ В АНГЛОЯЗЫЧНОМ ПОЛИТИЧЕСКОМ НОВОСТНОМ ДИСКУРСЕ

© 2024 О. Ю. Коломийцева¹, Е. А. Коробова²

Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка» Г. Самара, Россия

Данная статья посвящена исследованию эксплицитных и имплицитных коммуникативных стратегий убеждения, которые способны влиять на восприятие реципиентом той или иной информации политического характера и формировать общественное мнение. Материалом исследования послужили новостные англоязычные ресурсы.

Ключевые слова: политический дискурс, убеждение, манипуляция, стратегии убеждения, средства массовой информации, новости.

Политика является одним из основных инструментов влияния на жизнь человеческого общества. Управление информационными потоками в современном мире стало одним из значимых факторов завоевания и удержания власти.

Цель СМИ и журналистов – формирование определенной картины мира читателей. Для этого авторы новостных сообщений используют языковые инструменты, а именно стратегии и тактики убеждения, которые позволяют им воздействовать на сознание реципиентов.

Социальная значимость исследования состоит в том, что исследования в области политического новостного дискурса помогают понять процессы развития современного общества, а также могут помочь воздействовать на них.

В качестве объекта данного исследования выступает англоязычный политический новостной дискурс.

Предметом исследования являются коммуникативные стратегии убеждения, а также тактики, с помощью которых эти стратегии реализуются.

Целью данной статьи является выявление стратегий убеждения. Для этого были поставлены следующие задачи:

1. Проанализировать понятие и виды коммуникативных стратегий.

2. Обнаружить, какие способы реализации коммуникативных стратегий убеждения используются в англоязычном политическом дискурсе.

3. Выявить и классифицировать языковые единицы, используемые в рамках коммуникативных стратегий убеждения.

В работе использованы такие методы, как семантический, статистический, стилистический и контекстуальный анализ.

Для понимания сути политического дискурса необходимо рассмотреть его определение. С точки зрения Т. А. ван Дейка, политический дискурс – это дискурс политиков, реализуемый в виде правительственных документов, парламентских дебатов, партийных программ, речей политиков [3]. В данной статье речь идет именно о политическом новостном дискурсе, который реализуется с помощью средств массовой информации.

Существование политического дискурса невозможно без коммуникативного аспекта. Важную роль в политике играет политическая коммуникация, речевые приемы, направленные на убеждение реципиента, а также манипулятивные стратегии и взаимодействие с аудиторией. Это означает, что важную роль играет язык, который использует политик. Е. И. Шейгал проводит различие между языком политики и политическим языком. Язык политики – это терминология и риторика политической деятельности, где политики выступают в своей профессиональной роли. Политический язык – ресурс, открытый для всех членов языкового сообщества, он связан со специфическим использованием общенародного языка как средства убеждения и контроля, язык, при-

меняемый в манипулятивных целях [9]. Исходя из этих определений можно сказать, что в данной работе мы будем изучать именно политический язык, поскольку именно он важен для достижения цели политического дискурса – завоевание и удержание власти. В данном случае актуальными понятиями выступают «речевое воздействие» и «убеждение».

А. П. Сковородников описывает речевое воздействие как влияние, которое оказывается посредством речи с целью изменить или скорректировать отношение индивида к различным фактам, событиям и явлениям [7]. В свою очередь убеждение, как утверждает Е. В. Шелестюк, это воздействие на сознание личности путем обращения к ее собственному критическому суждению [9]. Исходя из этих двух определений, можно сказать, что без воздействия нет убеждения, поскольку убеждение реализуется именно с помощью воздействия. Результатом убеждения могут быть как какие-либо факты, так и сложившееся субъективное мнение, которое далее необходимо обосновать. Маркером удачного воздействия с помощью убеждения является уверенность реципиента в истинности полученных им образов, идей, представлений и понятий. Благодаря убежденности у человека формируются установки, которые в последующем определяют их поведение в тех или иных ситуациях [5]. Эффективное влияние на убежденность индивида важно для политического дискурса, поскольку только в этом случае возможно заполучить как можно большую поддержку масс. Наиболее эффективное коммуникативное воздействие на личность можно оказать, применяя различные коммуникативные стратегии и тактики [6]. Здесь также стоит остановиться на понятии «коммуникативная стратегия».

Коммуникативная стратегия как совокупность речевых действий, определяемых той или иной целью собеседника, рассматривается И.Н. Борисовой. По ее мнению, данная стратегия - это способ организации речи в соответствии с авторской интенцией участников общения. В широком смысле коммуникативная стратегия понимается как сверхзадача речи, диктуемая практическими целями говорящего. Коммуника-

тивная стратегия речи – это способ реализации замысла, она предполагает отбор фактов и их подачу в определенном освещении с целью воздействия на интеллектуальную, волевую и эмоциональную сферу адресата [1]. Если рассматривать политический новостной дискурс, можно констатировать, что его целью будет завоевание поддержки народа и, соответственно, власти. Однако для этого не всегда используются очевидные для читателя средства.

Стратегии убеждения напрямую связаны с понятием «манипуляция». Л. Ю. Веретенкина понимает под этим «вид языкового воздействия, используемый для скрытого внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент» [2]. В отличие от убеждения, где воздействие осуществляется открыто, путем обращения личности к критическому суждению, манипуляция использует максимально скрытые для сознания человека методы. Зачастую манипулирование связано с целенаправленным искажением информации. Важно отметить, что манипуляция также является воздействием, но скрытым.

Если рассматривать манипуляцию, исследователи зачастую считают, что это набор тактик или стратегий, при использовании которых управление чужим сознанием становится вполне реальным. Часто утверждается, что политики манипулируют мнением народа.

По мнению В. И. Карасика, убеждение и манипуляцию можно рассматривать как подкатегории, составляющие категории воздействия [4]. Следовательно, манипуляция и убеждение – более узкие понятия, чем воздействие. На основе этого перейдем к рассмотрению убеждения и манипуляции с точки зрения коммуникативных стратегий и тактик.

Существуют различные классификации коммуникативных стратегий и тактик. Разработанная в 1986 г. американскими психологами Р. Петти и Д. Качиоппо модель вероятности сознательной обработки информации описывает влияние хорошо аргументированного сообщения на реципиента с точки зрения его отношения к основной

тематике сообщения. Исходя из такой модели, можно вывести два пути убеждения: прямой, или эксплицитный, и косвенный, или имплицитный. В случае прямого убеждения реципиент со всей тщательностью обдумывает предполагаемые важные аспекты получаемой информации. В данном случае эффективность сообщения определяется способностью читателя критически обдумать полученную им информацию. При косвенном убеждении реципиент лишь малое количество внимания уделяет обработке получаемой информации и почти не тратит на нее усилий. В подобной ситуации есть такие факторы как привлекательность коммуникатора, согласие иных участников коммуникации с представленной позицией или наличие истинных или ложных доказательств важности убеждения [10]. В данном случае целесообразно будет связать понятие «эксплицитность» с ранее рассмотренным понятием «убеждение», а «имплицитность» с понятием «манипуляция», поскольку их характеристики схожи.

Следует отметить, что наиболее подробно и точно изучать реализацию стратегий и тактик убеждения как вида воздействия на материале англоязычного политического дискурса будет релевантно, подразделяя стратегии на две категории в зависимости от цели того или иного новостного сообщения. Первая стратегия – эксплицитная, она направлена на прямое донесение информации до реципиента, она и есть убеждение. Вторая стратегия – имплицитная, она связана со скрытым суггестивным влиянием на читателя, она представляет собой манипуляцию.

Перейдем к непосредственному анализу функционирования тактик, относящихся к эксплицитной стратегии убеждения. Первой будет рассмотрена тактика «информирование». Упомянутая тактика связана с приведением точных данных, фактов, понятий, технических характеристик описываемых предметов и явлений и не сопровождается высказыванием авторского мнения по отношению к ним. Такую информацию легко проверить, она находится в общем доступе и не используется с целью фальсификации каких-либо фактов и понятий. Используя такую информацию, автор обра-

щается к фоновым знаниям читателей, их образу мыслей, умению синтезировать, анализировать и истолковывать предоставленную информацию. Реализуя тактику «информирования», авторы англоязычных новостных политических статей наиболее часто приводят числа, проценты. При этом важно, чтобы данная информация была полной и актуальной, а также не искажалась при упоминании в заголовке статьи и в самом тексте.

Данную тактику можно рассмотреть на следующем примере: *That \$130,000 payment was first made by Michael Cohen, then a lawyer for Trump, whom Trump later reimbursed. Those reimbursements, and their categorization as legal costs rather than campaign expenses, are the basis of the 34-count indictment filed against Trump by Manhattan District Attorney Alvin Bragg (D).*

В данном случае мы видим приведенные числовые данные, а именно \$130,000 и 34. Первое число обозначает сумму, которую бывший президент США Дональд Трамп выплатил своему адвокату во время судебного процесса по обвинению в подлоге финансовой документации перед выборами в США 2016 года. Второе число связано с этим же делом и обозначает количество пунктов обвинения, выдвинутого против Трампа. Данная уточняющая информация, приведенная журналистом, позволяет обогатить новостной текст большими подробностями, что очень важно для воздействия на реципиента. Что касается рассматриваемого нами примера, то в нем читатель может увидеть точную, важную и актуальную информацию, которая важна для формирования своего мнения по уже названному судебному процессу. Стоит отметить важность данного процесса для политической ситуации в США, поскольку он проходит незадолго до предстоящих выборов в США 2024 года, на которых Дональд Трамп предварительно является одним из основных кандидатов, а также это первый случай в истории, когда бывшему или действующему президенту США предъявлено уголовное обвинение. Таким образом, мы видим, как важно в данном случае дать читателю наиболее полную картину происходящего, приводя точную

информацию в виде чисел. Как правило, это общедоступные и легкопроверяемые данные. Манипулировать с помощью лишь приведения числовых данных сложно, как правило, этого требует особый контекст, например, использование данных в виде опроса людей на улицах. Однако в данном примере речь идет об официальных данных из судебного процесса, чем автор манипулировать не может.

Еще одна эксплицитная тактика – «обоснование». Это приведение основательных аргументов или фактов, благодаря которым читатель должен принять выдвигаемое автором утверждение или концепцию. В английском языке данная тактика реализуется путем употребления подчинительных союзов причины или следствия: *because, consequently, therefore, as a result, in connection with, so that*, и других.

Of that amount on the date the judgment was entered, Trump is liable for the vast majority, about \$454 million. Such judgments in New York also carry an annual interest rate of 9% until they're paid, so the amount Trump owes is increasing daily by more than \$111,000.

Данный отрывок взят из статьи NBC News, которая также посвящена судебному процессу над Дональдом Трампом, однако здесь уже идет речь о возможных последствиях для бывшего президента США в случае невнесения залога на полную сумму из судебного решения. В обвинении называется сумма в 464 миллиона долларов США, однако и в судебном обвинении, и в самой статье фигурирует сумма 350 миллионов долларов. Автор статьи поясняет для читателей разницу в представленных данных. Журналист пишет, что судебные решения в штате Нью-Йорк, где и проходит уголовный процесс, предусматривают годовую процентную ставку в размере 9% до тех пор, пока долг не будет выплачен, поэтому сумма ежедневно увеличивается более чем на 111 000 долларов. Пояснение подобных тонкостей, в данном случае связанных с юриспруденцией, является важной задачей журналиста в рамках процесса убеждения читателя. Также важно отметить наличие числовой информации в данном примере. Это позволяет

нам утверждать о близости двух рассмотренных тактик, поскольку обе связаны с воздействием с помощью пояснения и точной информации. Таким образом, эксплицитные тактики дают читателю более подробную картину той или иной ситуации, позволяя самостоятельно обдумать правильность сформированного мнения.

Перейдем к анализу тактик, относящихся к имплицитной стратегии убеждения.

Главной из них является «ссылка на авторитет», иными словами, на источник информации, в роли которого, по мнению журналиста, может выступать авторитетный ученый, исследователь в какой-либо области науки, политики, культуры. Подавая информацию со ссылкой на известного исследователя, журналист убеждает реципиента в обоснованности данной информации. В качестве «авторитетного источника» часто цитируют ученых, которые специализируются на рассматриваемой в статье теме. Рассмотрим данную тактику на примерах.

"I think it's unfortunate she hasn't gotten more," said Rep. Steny Hoyer, D-Md., the former House majority leader, who has backed Alsobrooks. "I think she's the strongest candidate we have."

В данном отрывке из статьи NBC News приводятся слова Стени Хойера, кандидата медицинских наук, бывшего лидера большинства в Палате представителей. Он заявляет о том, что поддерживает кандидатуру Анджелы Олсобрукс в предвыборной кампании в Сенате. В самой статье говорится о выборах в Сенат США, где ее оппонентом является Дэвид Трон, потративший миллионы долларов на предвыборную гонку. Поддержка избирателей крайне важна для политиков, поскольку именно с помощью нее они получают власть. Для этого зачастую необходимы большие денежные средства, так как предвыборная гонка обходится достаточно дорого. Одним из способов привлечения внимания к какому-либо кандидату является сторонняя поддержка других политиков. Они могут заявлять это напрямую, но, чтобы распространить эту информацию, необходимо выбирать разные каналы передачи информации, в том числе с помощью СМИ. В

данном случае журналист может привлечь внимание читателей к кандидатуре Анджелы Олсобрукс путем описания ее как актуального политика. Как уже было сказано ранее, автор приводит слова эксперта, в данном случае политика, чтобы поддержать свое мнение с помощью мнения авторитетной личности. Хойер заявляет, что несправедливо, что Олсобрукс не получила большой материальной поддержки, а сама она является сильнейшим кандидатом из всех, которые у них есть. Как правило, люди склонны верить специалистам и людям, которые специализируются на каком-либо вопросе. В данном случае экспертом выступает политик, что убеждает читателя в его компетентности. Более того, автор перечислил другие его достижения, а именно степень доктора медицинских наук несмотря на то, что к рассматриваемой теме это не имеет никакого значения. Однако это добавляет значимости в глазах читателей, поскольку, как мы отметили ранее, люди склонны доверять мнению образованных людей. Манипулятивный эффект достигается за счет использования журналистом мнения эксперта, который косвенно подтверждает мнение автора.

Рассмотрим следующий пример:

After Indian Americans surpassed Chinese Americans as the largest Asian-alone population in the U.S., experts say they're solidifying themselves as a political force – and a group politicians can't ignore in 2024.

В данной статье NBC News речь идет о возрастающем влиянии индийской диаспоры в США на политическую ситуацию в стране. По информации из приведенного отрывка, мнение журналиста подтверждают эксперты, однако здесь важно отметить то, что, в отличие от первого примера, их имена не называются. У читателя становится меньше возможностей подтвердить каким-либо образом правдивость данного утверждения. Реципиенту остается лишь интуитивно довериться тому, что автор честно привел факт существования и подобных специалистов, и их мнения. Тем не менее, присутствует шанс того, что журналист таким образом может пытаться добавить своему личному мнению авторитета, добавляя к тому или иному высказыванию

пометку «так утверждают эксперты». Еще одна черта манипуляции состоит в том, что автор использует слово 'experts' именно во множественном числе, что может повысить в глазах читателя убедительность относительно данного мнения, поскольку утверждается, что так считает не один человек, а целый ряд специалистов.

Относительно схожей с тактикой «ссылка на авторитет» является тактика «ссылка на мнение читателей». Ее другое название – «генерализация мнения автора с мнением читателей». Цель применения такой тактики – в том, чтобы использовать результаты опросов людей, простых обывателей, чье мнение не является авторитетным для большинства, в качестве доказательства истинности информации. Данная тактика функционирует благодаря тому, что для людей, привычно прислушиваться ко мнению окружающих. Большинство подвержено влиянию окружающих, поскольку каждый человек живет в обществе и не может быть изолирован от него. Для многих реципиентов важно знать мнение простого народа, а не экспертов. Этим пользуются журналисты, приводя в качестве аргумента мнение не профессора из университета, а простого человека, иногда прохожего на улице.

Пример использования данной тактики:

For Sri Vedachalam, 40, this November will also be his first presidential election as an eligible voter. Vedachalam immigrated to the U.S. in 2005, and though he's always closely followed U.S. politics, he only became a citizen in 2021.

В данном отрывке приведены рассуждения обычного человека «с улицы», а именно некоего Шри Ведачалама, индийца по происхождению, который, однако, иммигрировал в США в 2005 и получил гражданство в 2021 году.

The Virginia resident says he was deeply disappointed with Donald Trump's handling of Covid, as well as his demeanor during the Jan. 6 Capitol riot. He's leaning toward voting for Biden, who he says has worked to grow the middle class, mitigate inflation and bring jobs back.

Житель Вирджинии, то есть Ведачалам, недоволен реакцией Трампа на распро-

странение вируса Covid, а также его поведением во время беспорядков в Капитолии. Шри заявляет о том, что, вероятнее всего, проголосует за Байдена, который, по его словам, «работал над повышением численности среднего класса, снижением инфляции и восстановлением рабочих мест». Здесь видно четкое сформированное мнение обычного гражданина относительно двух основных политических деятелей США – Байдена и Трампа. Из отрывка очевидно, что предпочтение отдается Джо Байдену. Автор, приводя в пример данное мнение, заставляет читателя принять определенную точку зрения, в данном случае усомниться в деятельности Дональда Трампа как политика. Элемент манипуляции состоит в том, что автор не пытается переубедить читателя статьи с помощью своих слов, а приводит в качестве аргументации слова простого гражданина. Так, сомневающийся в своих взглядах человек, прочитав статью, может принять определенную точку зрения, опираясь на мнение другого человека.

Следующая рассматриваемая нами тактика – «обобщение». Ее смысл состоит в том, чтобы использовать результаты отдельных опросов для обобщения. Зачастую журналисты используют подобный прием для того, чтобы более глобально заявить о ситуации в обществе. Рассмотрим данную тактику на примере из статьи 'The Washington Post', в которой говорилось о падении уровня заинтересованности в голосовании со стороны темнокожего населения США.

Some 62 percent of Black Americans approve of Biden's job performance, down slightly from 66 percent last year and from 70 percent in 2022. His disapproval rating has reached 37 percent, up from 31 percent last year and 28 percent two years ago.

В данном примере говорится о том, что 62 процента темнокожего населения США одобряют работу Джо Байдена на посту президента. Однако важно отметить, что это обобщенные данные, поскольку речь идет лишь об опрошенных гражданах. Узнать полную картину отношения той или иной группы граждан к какому-либо политике невозможно, так как опрос представ-

ляет собой определенную выборку граждан, а не весь слой гражданского общества.

Edmund Pirali, 57, a Democrat from Sykesville, Md., was discouraged by the finding that a quarter of Americans think the FBI was involved in Jan. 6.

Еще одним примером служит отрывок из статьи, в котором обсуждалось мнение американцев по поводу захвата Капитолия США в ходе протестов после выборов в США 2020 года. В данном примере говорится, что «четверть американцев считают, что к событиям 6 января причастно ФБР». Очевидно, что четверть всего населения США – это огромное число людей, опросить которое очень сложно. Важно понимать, что речь идет о результатах опроса, что не отражает реальную картину происходящего. Более того, в данном примере мы можем видеть связь с другой имплицитной тактикой, называемой «ссылка на авторитет». Данная тактика добавляет информации сообщению полноты и аргументированности в глазах читателя. Таким образом, прибегая к обобщенным данным, журналист манипулирует сознанием реципиента, формируя у него не всегда верное представление о действительности.

Последняя выделяемая нами имплицитная тактика – «игра на понижение». Данная тактика направлена непосредственно на дискредитацию политического оппонента. Однако в политическом новостном дискурсе это трудно осуществить напрямую, в отличие от, например, дебатов, где политики общаются лично друг с другом. В новостных статьях игра на понижение осуществляется с помощью определенных приемов со стороны журналиста. Рассмотрим тактику подробнее:

Hur highlighted the differences between the two cases in his report, noting that Trump allegedly refused to return the documents for several months, despite being given multiple chances, and "obstructed justice by enlisting others to destroy evidence and then to lie about it."

"In contrast," the report said, "Mr. Biden turned in classified documents to the National Archives and the Department of Justice, consented to the search of multiple locations in-

cluding his homes, sat for a voluntary interview and in other ways cooperated with the investigation."

В данном отрывке из статьи ABC News дается информация из отчета специального прокурора Роберта Хура, который заявляет, что Дональд Трамп в рамках ранее упоминаемого в работе судебного процесса препятствовал правосудию, а также лгал. В свою очередь, Джо Байден «передал секретные документы в Национальный архив и Министерство юстиции, согласился на обыск в нескольких местах, включая его дома, добровольно согласился на собеседование и другими способами сотрудничал со следствием». В данном случае мы явно можем увидеть, что личность Дональда Трампа представляется с негативной стороны. Несмотря на то, что данные слова являются не личным мнением журналиста, а цитатами из доклада прокурора, это по-прежнему можно расценивать как прослеживаемое отношение автора к фигуре Трампа. Элемент манипуляции состоит в том, что журналист выбрал приведение прямых неизменных цитат из доклада прокурора, непосредственно сравнивая поведение Трампа и Байдена. Важно отметить связь тактики «игра на понижение» с другими тактиками, в данном случае можно заметить ссылку на эксперта. В этой же статье автор приводит результаты опроса граждан, используя рассмотренную выше тактику «обобщение». Из этого можно сделать выводы, что имплицитные тактики также связаны между собой, как и эксплицитные, что делает их манипулятивное воздействие на читателя эффективнее. Также важно отметить, что имплицитная стратегия и ее тактики используется чаще, поскольку именно она позволяет журналисту скрыто формировать необходимое мнение у читателей, то есть более полезна в достижении основной цели автора.

Таким образом, рассмотрев эксплицитную и имплицитную стратегии убеждения и их тактики, необходимо отметить, что журналисты используют два способа убеждения: прямой (эксплицитный), связанный с понятием убеждение и косвенный (имплицитный), связанный с понятием манипуляция. Эксплицитная стратегия находит свое выражение с помощью таких тактик как информирование и обоснование. Информирование включает в себя приведение точных данных, цифр, фактов, понятий, терминов и не сопровождается выражением отношения автора к ним, а обоснование заключается в приведении убедительной информации или неких доводов, благодаря которым реципиент обязан принять выдвигаемое утверждение или концепцию. Также журналистами используются четыре имплицитные тактики, среди которых ссылка на авторитетный источник, ссылка на мнение читателей, обобщение и игра на понижение. Первая тактика связана с приведением в качестве аргументации ссылки на авторитетный источник, то есть на ученого или исследователя в той или иной области. Вторая тактика похожа на предыдущую, но в ней автор ссылается на мнение простого человека. Третья тактика связана с обобщением результатов опросов граждан, а последняя направлена непосредственно на дискредитацию политического оппонента, причем реализуется она, в том числе с помощью других имплицитных тактик. Важно отметить, что и эксплицитные, и имплицитные тактики могут использоваться совместно, чтобы автор мог более эффективно воздействовать на сознание читателя и добиваться своей основной цели – построения необходимой картины мира.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Борисова И. Н. Категория цели и аспекты текстового анализа // Жанры речи. 1999. № 2. С. 81-97.
2. Веретенкина Л. О. Стратегии, тактики и приемы манипулирования // Лингвокультурологические проблемы толерантности: тезисы докладов Международной научной конференции. Екатеринбург: Уральский университет, 2001. С. 177-179.

3. Дейк Т. А. ван. Язык. Познание. Коммуникация / Пер. с англ. яз., под ред. В. И. Герасимова. М.: Прогресс. 1989. 310 с.
4. Карасик В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс: монография. М.: Гнозис, 2004. 180 с.
5. Копыл Д. А. Современный англоязычный научный дискурс: коммуникативно-прагматический потенциал убеждения: автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. филол. наук: 10.02.04 / Д. А. Копыл. Ростов-на-Дону, 2013. 26 с.
6. Николаева Н. Н., Шишкина Е. Н. Реализация стратегий и тактик убеждения в современном англоязычном научно-популярном дискурсе // Гуманитарный вестник. 2016. № 1 (39). С. 8.
7. Сковородников А. П., Копнина Г. А. Способы манипулятивного речевого воздействия в российской прессе // Политическая лингвистика. 2012. № 3 (41). С. 36-42.
8. Шейгал Е. И. Семиотика политического дискурса: дисс. ... д-ра филол. наук: 10.02.01 / Е. И. Шейгал. Волгоград, 2000. 433 с.
9. Шелестюк Е. В. Речевое воздействие: онтология и методология исследования: монография. 2-е изд., испр. и доп. М.: Флинта, Наука, 2014. 344 с.
10. Petty R. From Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change / R. Petty, T. Cacioppo. N.Y.: Springer-Verlag, 1986. 262 p.

TACTICS OF EXPLICIT AND IMPLICIT PERSUASION STRATEGIES IN ENGLISH-LANGUAGE POLITICAL NEWS DISCOURSE

© 2024 Olga Yu. Kolomiytseva¹, Elizaveta A. Korobova²

^{1,2} Samara University of Public Administration
“International Market Institute”, Samara, Russia

This article is devoted to the study of explicit and implicit communication strategies of persuasion that can influence the recipient's perception of certain political information and shape public opinion. The research material was English-language news resources.

Keywords: persuasion strategies, persuasion, manipulation, political discourse, news discourse, mass media, news.