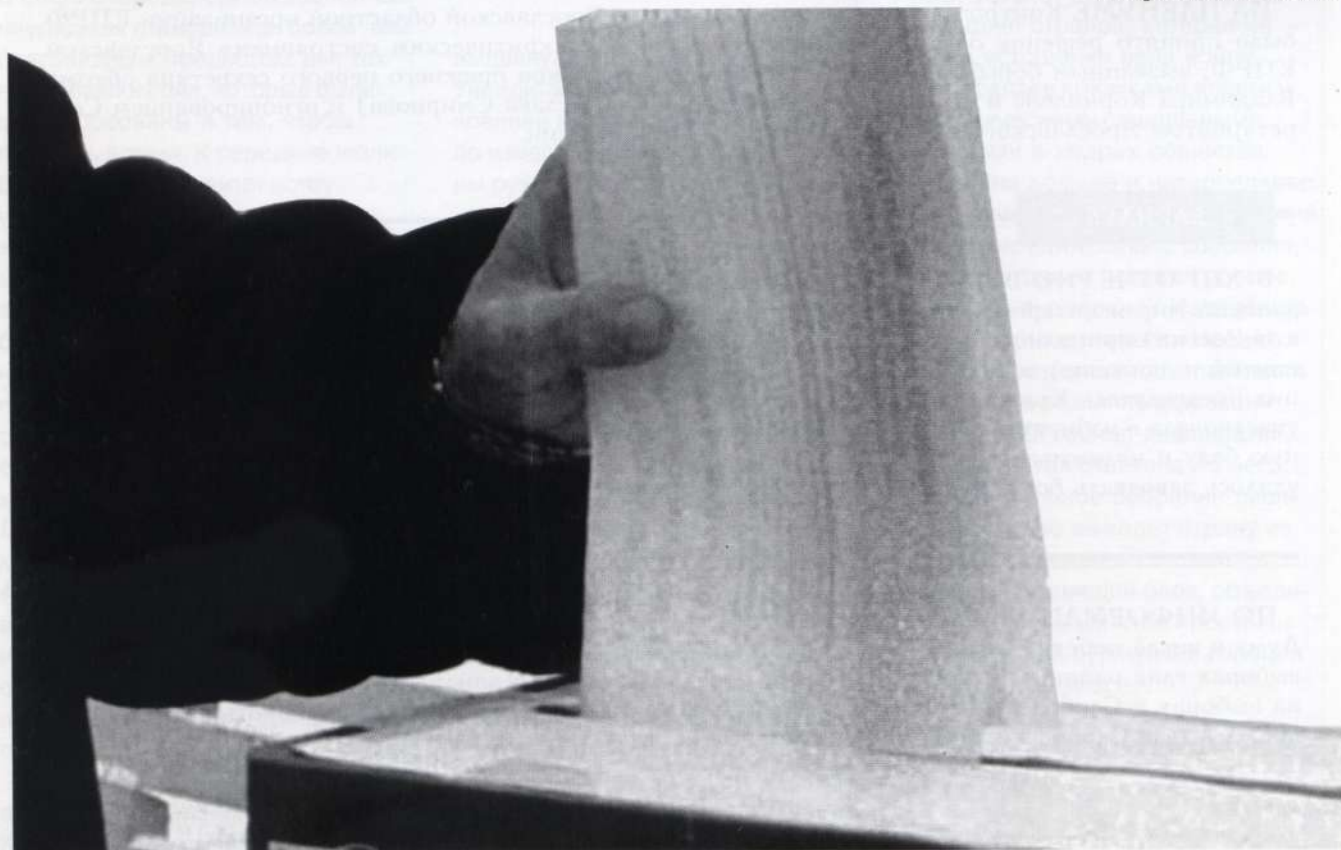


ПУТЬ К РУКЕ ИЗБИРАТЕЛЯ

Екатерина КИКТЕВА,
Агентство по связям с общественностью
«Обратная связь»



Осуществление выбора определяется множеством факторов. Не только внешних, но и внутренних - психических механизмов и личностных структур самого избирателя, которые могут как способствовать проходимости внешних воздействий, так и выстраивать барьеры на их пути. Говоря об электоральном поведении и процессе принятия решения, невозможно обойти стороной ключевое понятие *установки* - заложенной в психике человека неосознаваемой предрасположенности к определенному поведению. Установки характеризуются высокой степенью устойчивости, они обеспечивают стабильность личности в ее проявлениях. В условиях информационного дефицита, в проблематичных для понимания простого избирателя ситуациях установки играют роль компенсатора фрагментарности социально-политического знания и моделируют реакции и поведение людей. Преимуществом установок, как мишеней внешнего воздействия, является, в отличие, например, от стереотипов, большая гибкость: они способны меняться под влиянием изменений в потребностях, мотивациях, знаниях и опыте.

Установка - сложное, подвижное структурное образование, включающее эмоциональный, познавательный и поведенческий компоненты. Воздействие на один из них может иметь следствием изменения и в остальных. Традиционный подход основан на простой закономерности - привести к желаемому голосованию, воздействовать на поведение через чувства и/или мысли избирателей. Подобный подход был достаточно эффективным в недавнем прошлом, в эпоху ломки стереотипов. Сейчас же ведется поиск способов воздействия непосредственно на поведение, в обход «ума», «сердца» и особенностей личности избирателя. Путь, условно говоря, через голову избирателя к его руке, ставящей галочку в бюллетене, очень затратен и долог, переформирование сложившегося общественного мнения представляет собой длительный процесс. Путь через «сердце» трудно прогнозируем и далеко не всегда эффективен. Кроме того, широко известен и феномен расхождения между позитивными установками и реальным поведением, так что создание позитивной установки еще не гарантирует программируемого поведения. Косвенное же

(опосредованное) программирование определяет поведение человека помимо его сознания и воли. Двойной план в сообщениях практически не осознается, в результате вкладываемое содержание воспринимается как очевидное. Внушение с использованием разнообразных взятых из психотерапевтической практики гипнотических приемов осуществляется с целью побуждения к определенным действиям.

Ярким примером может служить заключительная речь Ирины Хакамады в теледебатах в ходе кампании по выборам в Госдуму 1999 г.: «Я обращаюсь ко всем (продолжительная пауза)... Не бойтесь за коммунистов... они все равно будут в Думе... Не бойтесь за «Отечество - Вся Россия»... и они все равно будут в Думе...». Паузы, ритмически организованные запаралеленные фразы-«эхо», конкретные образы, голосовые модуляции погружают зрителя в транс и в подготовленной почве не критического восприятия беспрепятственно прорастает вывод: «Вы поддержите, и нас будет большинство».

Поскольку гипнотические приемы при дистанционной коммуникации имеют множество ограничений, ведутся и более сложные поиски путей к руке избирателя через воздействие на установки. В последнее время наблюдатели отмечают смену ведущих электоральных мотивов. Если не брать в расчет убежденных сторонников тех или иных политических партий, голосование, базирующееся на политических предпочтениях и предвыборных программах, теряет свою значимость: избиратели успели уже несколько раз разочароваться в любых курсах преобразований и программах. На первый план выступает «проблемное», «личностное» и «импульсивное» голосование. Первое, прагматично-ситуативное, - своеобразная «выплата гонорара» избирателем кандидату за конкретное решение конкретной проблемы (сегодня получают распространение «электоральные» методики, которые сводятся к решению какой-либо жилищно-коммунальной проблемы «под патронажем кандидата», например, ремонт кровли). Второй мотив голосования - реакция на саму личность кандидата. Наконец, все больше распространяется иррациональное, ситуативно-импульсивное голосование, являющееся, как правило, реакцией на какой-либо нестандарт-

ный, неожиданный ход кандидата накануне выборов. Удачным примером подобной предвыборной находки в свое время оказался лозунг датского клоуна, баллотировавшегося и прошедшего в парламент, - «за стандартизацию мешков для мусора во всех разновидностях пылесосов». Этот слоган с успехом убивает сразу нескольких зайцев: своей нетривиальностью он первым делом поражает эмоции (равнодушным не остается никто); предлагает простое решение конкретной реально существующей проблемы (выгода никем не остается незамеченной); благодаря универсальности охватывает широчайшую аудиторию, независимо от ее психологических и социально-демографических характеристик. Существенным нюансом явилось и то, что избирателю была «указана» его собственная, им самим не осознанная потребность, тем самым продемонстрирована поразительная степень заботы и внимания.

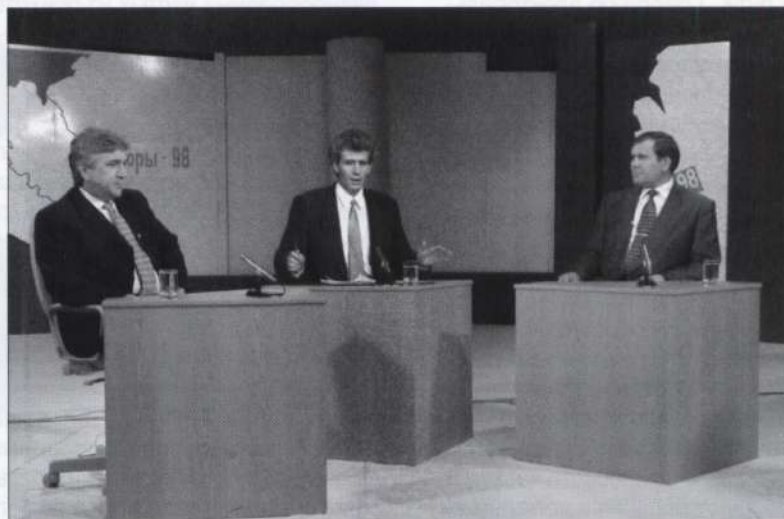
В связи с иррациональностью голосования все большую актуальность приобретает дифференцированное сегментирование избирателей, причем не только по социально-демографическим характеристикам и проблемам, а по стилю жизни, ценностным установкам, психологическим типам и т.п. Многие технологи по-прежнему не отказываются от традиционной схемы «соответствия потребностям и ожиданиям избирателей», несмотря на то, что по эффективности она не выдерживает критики. В ее основе - сомнительное предположение, взятое за аксиому, что потребности и ожидания электората можно легко измерить незамысловатыми опросниками. Анкеты провоцируют ничего не дающие тривиальные ответы. Простому избирателю далеко не очевидно, что ему нужно и чего он хочет, - ответ на этот вопрос, как правило, отсутствует и у многочисленных представителей интеллектуальной элиты. Более результативными и применимыми к разработке эффективной стратегии оказываются психологические и ценностные профили избирателей, составленные при помощи специальных исследований. По результатам некоторых таких исследований «индивидуалисты» склонны к импульсивному и личностному голосованию, а «прагматики», соответственно, к «ситуативно-проблемному». Определение

соотношения ценностных и психологических типов в конкретном регионе позволяет сделать акцент на соответствующей тактике воздействия (для «прагматиков» - это «кровля», для «индивидуалистов» - эпатаж, для «традиционалистов» - пафос и т.п.).

Есть и более радикальные подходы, предлагающие, в частности, испытанный рецепт «снятия последних табу» - для того, чтобы привлечь внимание, взволновать, удивить, затронуть душу избирателя. Вспомним в этой связи эпатирующее поведение бывшего президента Эквадора, который являлся на заседания конгресса в костюме Бетмена, пел песни и совершал множество других шокирующих поступков. То, что он был отставлен за умственную неполноценность, считают некоторые и отечественные, и западные современные гуру, только подчеркивает тот факт, что большинство политических деятелей слишком «нормальны» и не способны отказаться от своей нормальности, следовательно, успех ими уже не будет достигнут. Подобные «советы» частично психологически оправданы. В потоке информации «заметность» достигается за счет так называемой «выпуклости» объекта, личности, явления, то есть за счет того, что в любом случае бросается в глаза: новизна, размер, форма, яркость, цвет, движение, сложность и т.п. (внимание направляется на «выпуклые» объекты автоматически и слабо контролируется сознанием). «Выпуклость» не только привлекает внимание, но и обеспечивает запоминание объекта. Но для гарантии требуемого электорального поведения этого недостаточно, о чем свидетельствуют, в частности, попытки некоторых кандидатов совершить в ходе президентской кампании-2000 нетривиальные действия (диджейство в ночных клубах, сдача крови, хождение к цыганам).

Многообразие и эффективное воздействие коммуникативных стратегий, с одной стороны, и массовость аудитории электронных СМИ, с другой, определяют все более высокую значимость теледебатов кандидатов. Так, резкие скачки рейтингов предвыборных объединений фиксировались в парламентской кампании 1999 г. после каждой баталии в телепередаче «Глас народа». По мнению западных экспертов, телевизионные «дуэли» зачастую

оказываются решающими факторами в окончательном выборе избирателей. Поэтому подготовке дебатов, их проведению и научному анализу на Западе уделяется особенно пристальное внимание. Детальному обсуждению подвер-



гается любая «мелочь», такая, например, как форма и цвет кресел, роли журналистов-ведущих, пространственное расположение соперников и т.п. Обязательно вводится так называемый «принцип равенства», исключающий любые импровизации и инициативы со стороны операторов, сценаристов, журналистов: жесткие ограничения, запрещающие, например, показывать крупный план рук или ног участников без их согласия, показывать того участника, который слушает, а не говорит, чтобы не «испортить» его реакцией - гримасы, ухмылки, жесты, позы - восприятие слов выступающего телезрителями. Часто на дебаты не допускается никакая публика, чтобы и она своими реакциями не смогла склонить в ту или иную сторону мнение избирателей. В свое время консультанты Ж.Ширака выдвигали как обязательное требование закрытие ног противников специальными накидками, чтобы не были заметны произвольные движения.

В российских теледебатах «принципы равенства» игнорируются, и невербальные проявления участников, формирующие негативное отношение телезрителей, весьма успешно используются операторами или заинтересованными сторонами. Удивительную способность к созданию негативных ассоциативных связей продемонстрировала Ирина Хакамада в «поединке» с Екатериной Лахо-

вой. Камеры активно способствовали тому, чтобы скептическое выражение лица одного из лидеров Союза правых сил, ее жесты и позы, подвергавшие сомнению любое высказывание противной стороны, отчетливо фиксировались в воспри-

ятии телезрителей. Одновременно безжалостному увеличительному стеклу объектива подвергались и нараставшие эмоциональные реакции Е.Лаховой, выдававшие ее дезориентированность, растерянность, напряженность. Любые негативные смыслы, как правило, легко преодолевают барьеры восприятия, нежели прямые позитивные, провоцирующие реакцию недоверия. Всего лишь три раза, как будто совсем невинно и спонтанно, произносит И.Хакамада слово «презервативы». Три раза оно используется в разных контекстах, и «монтажные склейки» с каждым разом усиливают закрепление в сознании комической ассоциации «Лахова-презервативы». Первый раз И.Хакамада успевает перед рекламной паузой заявить с иронией: «Ты, Катя, в этот момент занималась своими презервативами». Оставшись без объяснения, высказывание формирует своеобразный якорь в сознании, который успевает глубоко укорениться благодаря следующей прямо за ним рекламе. По окончании роликов Е.Лахова совершает неудачную попытку реабилитироваться и оказывается в позиции оправдывающейся за «благое дело» (решение проблемы с абортками). Но внимание зрителя уже целенаправленно фиксирует только слово «презервативы», закрепляя и усиливая ироничную установку. Желая восстановить справедливость и призывая в

свидетели публике, Е.Лахова пытается снять с себя «наведенную порчу»: «Я понимаю, что ты имеешь в виду», и получает в ответ невозмутимое: «Я имею в виду только презервативы». «Отечественница», теряя самообладание, делает еще одну попытку уличить И.Хакамаду в использовании недопустимых полемических уловок: «Вот не надо, Ира, этим вот пользоваться». И в результате повторно наступает на хакамадовские грабли: «Чем не надо пользоваться? Презервативами?»¹. На этом примере видно, что в ходе дебатов состязание происходит не столько между политическими платформами, программами, убеждениями лидеров, сколько между коммуникативными стратегиями, которые делают кого-то из участников более запоминающимся, ярким, убедительным.

Проникновению в сознание аудитории смыслов, не соответствующих ее потребностям и убеждениям, способствуют и так называемые «дефектные синтаксические структуры». Вспомним предвыборный ролик движения «Наш дом – Россия» с монологом Никиты Михалкова: «Трудно? Да. Тяжело? Да. Не умираем с голоду? Нет. Зависим от Москвы? Нет. Говорим что думаем? Да. Есть у вас возможность?... Да, конечно... пенсионерам и старикам... без вопросов. Здесь должно помочь государство... Неимушим... И детям... Без вопросов. Старикам и детям... Но вот тем ... кто, остальным? Есть возможность? Да. Трудно? Да. Но есть у тебя возможность сюда пойти, туда... Так. Есть. Тут. Трудно? Да. Трудно. Но есть возможность? Есть. Значит ты сам хозяин своей судьбы? У тебя есть такая возможность?». Риторическая фигура «аккумуляция» содержит нагромождение множества как будто «лишних» слов и выражений, неорганизованно следующих друг за другом. Доносимая мысль, суждение, представление формируется постепенно, в процессе вычленения смыслов, сопоставлений, «мучительных» логических операций, которые вынужден совершать воспринимающий. Без интеллектуальной мобилизации не удастся «продрать» через заросли слов. «Аккумуляция» сопоставима с приемом из гипнотической практики, называемой

«техникой рассеивания»: ключевые слова в сообщении выделяются посредством нагромождения баррикад из кажущихся посторонними высказываний. Следует подчеркнуть, что михалковский монолог взят не из прямого эфира или с пресс-конференции, а представляет собой сценарный игровой ролик с участием профессионального режиссера и, соответственно, осознанным использованием речевых конструкций. Среди них прочитывается и «вставка» для усиления смысла, помещающая словесные элементы в синтаксическую структуру, в которой полностью отсутствуют свободные места.

Еще одна «загромождающая» фигура «эксплекция» обрамляет простой смысл множеством вспомогательных слов, распыляющих формулировку. Она дает говорящему много свободы, в частности, возможность отстраниться от сообщаемой резкой, часто нелюбимой информации с тем, чтобы и собеседника не обидеть, и запрограммировать желаемый смысл в сознании слушателей. Например, Аман Тулеев выступает в дебатах с Григорием Явлинским: «Ну знаете, я очень уважаю Григория Алексеевича, он неоднократно приезжал в Кузбасс. Кроме того он шахтер... Я помню, мы ездили, шутили. Помнишь Анжеро-Судженск, где были рельсовые войны? Маленький городок, он еще шутил, все большие города - Амстердам, Лос-Анджелес, - вот Анжеро-Судженск... Вот приехали к шахтерам... Григорий Алексеевич все хорошо рассказал. Сидят шахтеры, вот такие кулаки, как чайники, как моя голова, смотрят на него. Он про макроэкономику и там прочие дела. Потом один вежливо так спрашивает: «Григорий Алексеевич, ты зарплату привез?». И привет! И макроэкономике, и всем делам, и так далее. Поэтому у нас разное поле деятельности... Григорий Алексеевич в основном рассказывает, у него теория, макроэкономика. Я его не упрекаю в этом, не упрекаю. И это нужно. Поле деятельности разное»².

В многочисленных словах А.Тулеева растворен очень конкретный смысл - «словоговорение» и бездействие лидера «Яблока» плюс его политическая

неадекватность. Прямое высказывание не уберегло бы его от конфликта с соперником и агрессивной защиты с его стороны. В конце своего высказывания А.Тулеев использует прием, при помощи которого говорящий, отрицая что-то, тем же самым это же и утверждает: «Я его не упрекаю в этом, не упрекаю» - контекст всего высказывания снимает вероятность позитивного прочтения. Или, к примеру, Анатолий Чубайс говорит на встрече с Григорием Явлинским: «Я же вас не называю ни лжецом, ни подлецом, ни негодяем, согласитесь. Так что у нас тут идет интеллигентный мягкий разговор». Создание смыслового и эмоционального эффекта в этой конструкции достигается минимумом средств. Они неизменно оказываются эффективнее, нежели прямые высказывания Г.Явлинского, его «лобовые» метафоры про «горшок президента», которые своей прямолинейностью только усиливают негативное отношение к нему самому.

Прямые речевые стратегии филологи называют «честными» коммуникативными стратегиями, так как они не нарушают критерия истинности высказывания: говорящий непосредственно сообщает слушателю то, что имеет в виду. Психологическая неэффективность этих форм обусловлена отсутствием эмоционального присоединения слушающего, если только его точка зрения не совпадает с высказанной, и высокой вероятностью возникновения конфликтных отношений. Г.Явлинский, предпочитающий прямую коммуникацию (в дебатах с А.Чубайсом), неизменно терпит крах и способствует тому, что лидер РАО ЕЭС, пользующийся косвенными высказываниями, кажется не только более убедительным, но и более адекватным.

Деструктивные и конструктивные риторические фигуры делают неповторимой и всегда узнаваемой речь Виктора Черномырдина. Неосознанность и спонтанность их употребления создает, как правило, комический эффект, при этом впечатление от них не становится слабее: «Все нам нужно что-то туда достать. Там где-то когда-то устроить кому-то. Почему не себе? Почему не своему поколению?», «То, что там заявляют вот те, кого

¹ Цит. по телепередаче «Глас народа», НТВ, ноябрь 1999 года.

² Цит. по телепередаче «Глас народа», НТВ, март 2000 года.

вы называете, я их даже не хочу называть этим словом, - их не должно быть там», «Не все то, что я сказал, всем это, все могут об этом говорить. Даже об этом люди и то не все говорят. Не дошел я еще до главного». В этих конструкциях говорящий сообщает ту информацию, о которой собирается умолчать, как бы осуществляя акт самофальсификации. При этом его цель - «невольно проговориться» о чем-то, о чем адресат не должен знать. «Я думаю, мы должны говорить правду или хотя бы говорить то, что мы думаем», - произносит Юрий Лужков, создавая иллюзию искренности. Этому же способствуют и ироничные антикомплименты Рэма Вяхирева самому себе: «Я не Чубайс и не Явлинский. Я Вяхирев обыкновенный». А сталкивание в сообщении конфликтующих понятий позволяет употребить слово в нескольких значениях одновременно: «Много денег у народа в чулках или носках. Я не знаю где. Зависит от количества» (В.Черномырдин).

Нарушение семантических правил производит зачастую неожиданный эффект. Чтобы избежать монотонности, обычно

варьируются синтаксические конструкции, но противоположный ход не менее результативен: «Это далеко не так. Далеко не так. Даже очень далеко не так», «Правительство поддерживать надо, а мы ему по рукам, по рукам, все по рукам. Еще норювим не только по рукам, но еще куда-то. Как говорил Чехов» (В.Черномырдин). В результате многократного повторения и вращения значений «далеко не так» и «по рукам» происходит развитие смысла. В итоге слушающий понимает, что «это» - не просто «слишком далеко», а не имеет вообще ни малейшего отношения к тому, о чем велась речь. «Как говорил Чехов» - обрывок мысли, своим неожиданным появлением не производящий разрушающий эффект, а инициирующий мыслительную работу слушающего и усиливающий передаваемый в сообщении смысл. А замечание А.Тулеева «не надо избирать глав городов, районов, начальников туалетов, начальников ЖЭКов и так далее...» показывает, как объединение слов, которые только случайно могли оказаться рядом, дает возможность конструировать

в сознании воспринимающего необычные ряды понимания и композиции. Косвенные высказывания интригуют, их требуется осмыслить. Через косвенную коммуникацию выстраивается горизонтальная модель отношений: слушающий оказывается не подчиненным, а коллегой, активно участвующим в конструировании смысла сообщения. Выводы, к которым он в итоге приходит, не всегда прогнозируемы, но в любом случае по сравнению с изначальными они преобразованы и переструктурированы.

Подводя итоги, можно сказать, что эффективность речевого высказывания, также как и других форм воздействия на избирателя, находится в прямой зависимости от степени творческой активности последнего. Интерактивность взаимодействия везде играет неоченьную роль. Личность активно подключается к сотрудничеству, освобождается фантазия, включаются познавательные процессы и усиливаются эмоциональные реакции, что приводит в итоге к перестраиванию установки в желаемую сторону.



ПРЕЗИДЕНТСКОЕ ПОСЛАНИЕ: ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ



Регресс демократии

«...» В тот день, когда НТВ, последний канал независимого национального телевидения переходил под контроль «Газпрома», газового монополиста, полностью подчиненного государству, российский Президент выступал в Федеральном Собрании... В его официальную программу включена реформа государственного аппарата, изменение налоговой системы, разработка законодательства, регулирующего и обеспечивающего гарантии иностранным инвесторам, реформа коррумпированной и несправедливой судебной системы. Иными словами, благородные намерения. К сожалению, они полностью противоречат попытке установления контроля над НТВ. «...»

Для того, чтобы нормализовать весь российс-

кий телевизионный пейзаж и справиться с осмелившимися дерзить печатными изданиями, необходимо обуздать НТВ. Это будет означать конец непродолжительного периода эры Ельцина, когда в России существовала относительная свобода слова, иными словами, право информировать и критиковать.

Этот маневр приведет к неуклонному регрессу демократии, начавшемуся с приходом к власти Владимира Путина. Установление контроля над регионами, благодаря жестким действиям своих проконсулов, назначение на высокие должности бесчисленных бывших офицеров секретных служб, различного рода давление, усиление могущества с опорой на национализм. Это - нынешняя Россия, именно таким образом стабилизировавшая свое положение. А ее западные коллеги, между тем, закрывают на это глаза. Поэтому особую ценность обрели слова прибывшего в Санкт-Петербург Герхарда Шредера о «средствах массовой информации, способных информировать и контролировать власть».

Ж.Амальрик

По материалам сайта
«InoPressa. Зарубежная пресса о России»