

Космодемьянская Виктория Игоревна, Гурочкина Алла Георгиевна

**РЕЧЕВОЕ ПОВЕДЕНИЕ КОММУНИКАНТОВ В КООПЕРАТИВНЫХ / НЕКООПЕРАТИВНЫХ
ПРЕДВЫБОРНЫХ ПОЛИТИЧЕСКИХ ДЕБАТАХ**

В статье на материале предвыборных политических дебатов рассматриваются прямые и не прямые реплики-реакции кандидатов в президенты США в процессе их кооперативного / некооперативного взаимодействия, описываются используемые коммуникантами стратегии и актуализирующие их тактики. Авторы обосновывают положение о том, что в политических дебатах речевое поведение коммуникантов может быть крайне непредсказуемым: в зависимости от многих факторов оно может быть направлено как на сотрудничество, так и на открытую конфронтацию.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/2/2017/4-1/34.html

Источник

Филологические науки. Вопросы теории и практики

Тамбов: Грамота, 2017. № 4(70): в 2-х ч. Ч. 1. С. 119-121. ISSN 1997-2911.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/2.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/2/2017/4-1/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: phil@gramota.net

УДК 811.111

В статье на материале предвыборных политических дебатов рассматриваются прямые и не прямые реплики-реакции кандидатов в президенты США в процессе их кооперативного / некооперативного взаимодействия, описываются используемые коммуникантами стратегии и актуализирующие их тактики. Авторы обосновывают положение о том, что в политических дебатах речевое поведение коммуникантов может быть крайне непредсказуемым: в зависимости от многих факторов оно может быть направлено как на сотрудничество, так и на открытую конфронтацию.

Ключевые слова и фразы: политические дебаты; прямые / не прямые ответные реплики; аргументация; стратегии; тактики.

Космодемьянская Виктория Игоревна

Гурочкина Алла Георгиевна, к. филол. н., профессор

Российский государственный педагогический университет имени А. И. Герцена, г. Санкт-Петербург

kosmodemy_vika@mail.ru

РЕЧЕВОЕ ПОВЕДЕНИЕ КОММУНИКАНТОВ В КООПЕРАТИВНЫХ / НЕКООПЕРАТИВНЫХ ПРЕДВЫБОРНЫХ ПОЛИТИЧЕСКИХ ДЕБАТАХ

Предвыборные политические дебаты представляют собой специально организованное публичное выступление известных политиков, представителей разных или одной партии, характеризующихся отличными мнениями, точками зрения по актуальным политическим, социальным, экономическим, культурно-этическим и другим проблемам. Это напряженный вид общения, где каждая сторона стремится любыми путями добиться преимущества над соперником. Участие в дебатах позволяет кандидатам достичь более широкой известности своих программ, мнений и своей личности, скорректировать в случае необходимости негативные аспекты их публичного имиджа, а слушатели / наблюдатели получают возможность сравнить взгляды участников предвыборной борьбы, получить более ясное представление о них, сопоставить их позиции, оценить схожесть и различие в позициях партий, которые они представляют, и тем самым более весомо сформировать о них свое мнение.

Как сложное речевое событие предвыборные дебаты планируются, специально организуются и в большинстве случаев контролируются ведущим. В роли ведущего выступает, как правило, представитель масс-медиа, который должен обладать четким представлением об обсуждаемой теме, эффективными коммуникативными навыками, умением быстро ориентироваться в ситуации, своевременно реагировать на речевые действия коммуникантов, направлять дебаты в нужное русло.

Политические предвыборные дебаты можно определить также как форму политического диалогического дискурса, организованного в виде последовательных выступлений – реакций кандидатов на вопросы ведущего в случае его реализации в роли интервьюера, когда он задает направляющие дискуссии вопросы, предлагая участникам высказать свои мысли по поводу неоднозначно решаемых и трактуемых событий, или вопросы, которые определены им как наиболее важные для аудитории.

Таким образом, к конститутивным характеристикам политических предвыборных дебатов относятся: общественный характер, полиактантность, официальность, публичность, дистанционный адресат, роль которого чрезвычайно важна, ибо основной коммуникативной интенцией коммуникантов в процессе предвыборных дебатов является воздействие на адресата, убеждение слушателей / наблюдателей в истинности собственных точек зрения, оценок с целью регуляции в дальнейшем их вербального / невербального поведения в соответствии со своими установками и замыслами. Иными словами, суть убеждающей функции состоит, с одной стороны, в принятии адресатом социально-политических воззрений адресанта, с другой – в привлечении как можно большего числа слушателей / наблюдателей в ряды своих сторонников.

Взаимодействие коммуникантов-политиков в рамках предвыборных политических дебатов может носить как прямой, так и не прямой характер, что обусловлено коммуникативной ситуацией, интенциями и установками коммуникантов на кооперативное или некооперативное сотрудничество, а также различными индивидуальными и социальными особенностями общающихся, к которым относятся: уровень профессиональной толерантности конкретной личности, ее мировоззренческие идеалы, ее преобладающее эмоциональное состояние, нравственные нормы, принадлежность к одной социальной группе и др.

Политические предвыборные дебаты осуществляются, как известно, в рамках определенной речевой ситуации, регламентированной институциональностью форм взаимобращенной речи по поводу обсуждаемого положения дел, что, несмотря на расхождение в убеждениях, тактических или стратегических целях, вынуждает коммуникантов в целом ряде случаев определенным образом взаимодействовать в рамках соответствующей деятельностной речевой ситуации для успешной реализации своей интенции – воздействия на адресата, своего потенциального электората.

Избрав в качестве главной установку на прямое кооперативное общение, коммуниканты стремятся соблюдать основные максимы кооперации Г. Грайса [4], принцип вежливости П. Браун и С. Левинсона [2],

принцип релевантности Д. Шпербера и Д. Уилсона [1], принцип самоутверждения и др. Руководствуясь своими прагматическими целями, а также предпочтительной для них формой коммуникации, участники дебатов актуализируют соответствующие коммуникативные стратегии посредством различных тактик.

Базируясь на общепринятых нормах и принципах общественного сознания и регламента дебатов, участники, стараясь как можно более доступно в рамках кооперативного общения отразить свое видение ситуации как наиболее адекватное, обосновать или рациональным образом опровергнуть некоторое положение (точку зрения) оппонента, используют свой аргументативный потенциал. Аргументативный ответ – это реакция на некий речевой стимул, в данном контексте ведущего или политического оппонента.

Рассмотрим пример диалогического взаимодействия между кандидатом в президенты от Демократической партии Х. Клинтон и известным радиожурналистом А. Шапиро.

Пресуппозиция: Х. Клинтон в интервью, которое вел на национальном радио (NPR) радиожурналист А. Шапиро, отвечала на его вопросы, в частности, на вопрос об использовании Х. Клинтон своей личной почты для рабочей переписки и передачи сверхсекретной информации адресату.

Ситуация: Х. Клинтон отвечает на вопрос радиожурналиста о том, сколько секретных государственных писем находилось на ее личном сервере и были ли эти письма получены или отправлены ею.

Hillary Clinton: *Well, first, let me say that as the State Department has confirmed, I never sent or received any material marked classified, and that hasn't changed in all of these months. Secondly, the Department of Justice is doing an inquiry to determine whether there were any issues around the email uses that I had <...> You know, nothing changes the fact that I never sent or received material marked classified. So again, I just reiterate — I never sent or received anything marked classified* [5]. / *Итак, во-первых, позвольте мне сказать, что, как подтвердил Государственный департамент, я никогда не отправляла и не получала никаких материалов под грифом «секретно», и за последние месяцы ничего не изменилось. Во-вторых, Департамент юстиции сделал запрос о том, имелись ли какие-либо нарушения касательно моего пользования электронной почтой или нет <...> Вы знаете, ничто не меняет того факта, что я никогда не отправляла и не получала никаких секретных материалов. Итак, я еще раз повторяю – я никогда не отправляла и не получала никаких материалов под грифом «секретно».* (Перевод примеров в статье авторов статьи – В. К., А. Г.) Данный фрагмент диалогического взаимодействия представляет собой кооперативный тип общения. В своей реактивной реплике Х. Клинтон, стараясь «сохранить лицо», выбирает прямую коммуникацию и стратегию аргументации. Реализуя данную стратегию, Х. Клинтон дает прямой развернутый ответ, в котором посредством тактики последовательного изложения информации, тактики апелляции к вышестоящим правительственным организациям, тактики повтора приводит весомые аргументы в доказательство своей невиновности. Вышеназванные тактики Х. Клинтон реализует посредством речевого акта ассертива (*first, let me say that as the State Department has confirmed, I never sent or received any material marked classified...*; *Secondly, the Department of Justice is doing an inquiry to determine whether there were any issues around the email uses that I had...*; *So again, I just reiterate – I never sent or received anything marked classified...*).

Х. Клинтон логично и четко выстраивает свой ответ, используя такие вводные слова, как «first», «secondly», помогающие ей логично структурировать свой ответ, лексические единицы «again» и «reiterate», характеризующиеся семей «повторение». Кроме того, Х. Клинтон старается продемонстрировать качества мобильного коммуниканта, выражая готовность прямо отвечать на любой интересующий журналиста вопрос, и либеральной личности, соблюдая принципы кооперативного сотрудничества, несмотря на компрометирующий ее вопрос.

Такое построение ответа является характерным для аргументативной реплики-реакции практически в любом типе дискурса. Коммуникант, стараясь выглядеть убедительным, облегчить и повысить позитивное восприятие своей личности и своих взглядов, указывает, как правило, причину и следствие своих действий, подкрепляя их фактуальной, цифровой информацией, ссылками на авторитетные источники и т.п.

Установка на прямое кооперативное общение в рамках политического взаимодействия в значительной степени влияет на выбор коммуникантами стратегий, среди которых в качестве типовых выступают: стратегия самопрезентации, согласия, убеждения, информационно-интерпретационная и др., каждая из которых актуализируется посредством разнообразных тактик. Так, например, информационно-интерпретационная стратегия в большинстве случаев реализуется посредством тактик признания существования проблемы, разъяснения, комментирования, указания на возможные пути решения проблемы, рассмотрение ее с альтернативной точки зрения и т.п.

Поскольку одной из главных целей в процессе политических предвыборных дебатов является «борьба за власть», стремление результативно воздействовать на политическое сознание слушателя / наблюдателя, позиционировать себя в наилучшем свете, коммуниканты далеко не всегда ориентируются на прямую коммуникацию. Желая успешно достичь своей прагматической цели, коммуниканты, наряду с кооперативным, выбирают и некооперативное взаимодействие, которое они реализуют посредством различных некооперативных коммуникативных стратегий: дискредитации, манипулирования, отказа в предоставлении информации, нечестной игры, обвинения, обмана и др.

Рассмотрим пример одной из распространенных некооперативных коммуникативных стратегий – стратегию дискредитации.

Пресуппозиция: Д. Буш, кандидат в президенты от Республиканской партии, зарекомендовавший себя как успешный бизнесмен и политик с солидным политическим опытом, по расчетам аналитиков, имеет большие шансы стать президентом. Единственным дискуссионным моментом его политики является его либеральная позиция в отношении нелегальных мигрантов. В отличие от остальных кандидатов в президенты,

придерживающихся жесткой миграционной политики, Дж. Буш выступает за смягчение законов и легализацию нелегалов.

Ситуация: Дж. Буш пытается аргументировать свою позицию по отношению к нелегальным мигрантам, с которой категорически не согласен Д. Трамп.

BUSH: *These are people that are coming to provide for their families. This is an act of love. And we should show a little more respect for the fact that they're struggling* [3]. / *Это люди, которые приезжают, для того чтобы обеспечить свои семьи. Это проявление любви. И нам стоит проявлять немного больше уважения к тому, что эти люди борются за свое выживание.*

TRUMP: *Now the weakest person on this stage by far on illegal immigration is Jeb Bush. Whether he likes it or not. He is so weak on illegal immigration it's laughable, and everybody knows it* [Ibidem]. / *Ну что ж, самым слабым (неубедительным) политиком на этой сцене по вопросам нелегальной миграции является Джейб Буш. Нравится ему это или нет. Он настолько слаб в отношении нелегальной миграции, что даже смешно, и все это знают.*

BUSH: *...So, you know... This is the standard operating procedure, to disparage me. That's fine* [Ibidem]... / *Ну, вы знаете... Это обычный стандартный сценарий... унижить меня... ну хорошо...*

TRUMP: *...He's so weak and everybody knows it* [Ibidem]... / *Он настолько слаб, и все это знают....*

Данный тип общения можно охарактеризовать как конфронтационный. Интенция Дж. Буша заключается в том, чтобы отстоять свою точку зрения и защитить себя от нападок Д. Трампа, сохранив при этом свое лицо. Интенция Д. Трампа – раскритиковать Дж. Буша и его политику, подорвав его авторитет.

Аргументируя свою позицию относительно мигрантов, Дж. Буш использует стратегию манипулирования, которую он реализует посредством тактики апелляции к чувству сострадания (*people that are coming to provide for their families*), сравнивая миграцию с проявлением любви (*This is an act of love*).

Д. Трамп, преследуя цель снизить социальную привлекательность Дж. Буша, подорвать его авторитет перед избирателями, использует в своей речи стратегию дискредитации оппонента, которую он реализует посредством тактики критики и оскорбления, отмечая слабость, до смешного некомпетентность Дж. Буша в вопросах миграционной политики (*He is so weak on illegal immigration it's laughable, and everybody knows it*). При этом, продолжая критиковать Буша, он использует невежливую тактику перебивания оппонента, а также, не обращаясь к Дж. Бушу лично, Д. Трамп говорит о нем в третьем лице (*He is so weak on illegal immigration...*). Такой прием, с одной стороны, усиливает эмоциональный эффект критики, с другой – акцентирует дистанцированность Д. Трампа от оппонента.

Таким образом, реакции коммуникантов в процессе политических дебатов разнообразны, многогранны и часто непредсказуемы. Ситуации политического взаимодействия могут развиваться таким образом, что действовать в рамках так называемой мнимой кооперации не представляется возможным. Общение может складываться эмоционально, перейти в прямое столкновение мнений или конфликт, когда коммуниканты позволяют себе критиковать, обвинять, дискредитировать и даже оскорблять друг друга.

Список источников

1. Шпербер Д., Уилсон Д. Релевантность // Новое в зарубежной лингвистике. М.: Прогресс, 1988. Вып. 23. Когнитивные аспекты языка. С. 212-233.
2. Brown P., Levinson S. Politeness: Some Universals in Language Usage. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. 345 p.
3. Full Transcript of the Ninth Republican Debate in South Carolina [Электронный ресурс]. URL: <http://time.com/4224275> (дата обращения: 15.01.2017).
4. Grice H. P. Utterer's Meaning and Intentions // The Philosophical Review. 1969. Vol. 78. № 2. P. 147-177.
5. Transcript: NPR's Interview with Hillary Clinton [Электронный ресурс]. URL: <http://www.npr.org/2016/01/20/463748438> (дата обращения: 15.01.2017).

SPEECH BEHAVIOUR OF COMMUNICANTS IN COOPERATIVE / NON-COOPERATIVE PRE-ELECTION POLITICAL DEBATES

Kosmodem'yanskaya Viktoriya Igorevna

Gurochkina Alla Georgievna, Ph. D. in Philology, Professor
Herzen State Pedagogical University of Russia, Saint Petersburg
kosmodemy_vika@mail.ru

By the material of pre-election political debates the article examines the direct and indirect responses-reactions of the candidates in presidents of the United States in the process of their cooperative / non-cooperative interaction. Strategies, used by the communicants and tactics to update them are described. The authors substantiate the position that in political debates speech behaviour of communicants can be extremely unpredictable. Depending on many factors it can be focused both on collaboration and open confrontation.

Key words and phrases: political debates; direct / indirect responses; reasoning; strategies; tactics.