Материалы научно-практической конференции аспирантов и студентов «Журналистика, массовые коммуникации и медиа: взгляд молодых исследователей»
(Белгород, НИУ «БелГУ», 10-17 апреля 2019 г.)

Ирина Сергеевна АУЛОВА

СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОЛИТИКОВ (НА МАТЕРИАЛЕ ДИАЛОГИЧЕСКИХ ЖАНРОВ ПОЛИТИЧЕСКОГО ДИСКУРСА)

Рассматриваются особенности коммуникативного поведения политических лидеров, их стратегии и тактики, используемые для воздействия на политическую позицию адресата.

Ключевые слова: *речевое воздействие, коммуникативное поведение, коммуникативные стратегии и тактики, политический дискурс*

Irina S. AULOVA

STRATEGIES AND TACTICS OF COMMUNICATIONAL BEHAVIOUR OF POLITICIANS (BASED ON DIALOGICAL GENRES OF POLITICAL DISCOURSE)

The paper discusses the features of communicational behaviour of political leaders, their strategies and tactics used for impact on the political position of addressees.

Key words: *speech impact, communicational behaviour, communicational strategies and tactics, political discourse.*

Политический язык — официальный язык государственной власти – является сферой повышенной речевой ответственности. Средства воздействия политического языка отличаются от тех, которые используются в публицистической, художественной, разговорной речи. Лингвисты называют политический дискурс совокупностью «всех речевых актов, используемых в политических дискуссиях, а также правил публичной политики, освященных традицией и проверенных опытом» (Баранов, Казакевич 1991). Политический дискурс рассматривается как тематически определенный текст, который выражает интересы субъектов политики в процессе их деятельности и рассматривается в конкретной ситуации общения.

В публичной речи политика важно применение различных коммуникативных тактик и стратегий. Коммуникативная стратегия, по В.Б. Кашкину, это «часть коммуникативного поведения или коммуникативного взаимодействия, в которой серия различных

вербальных и невербальных средств используется для достижения определенной коммуникативной цели» (Кашкин 2000). С точки зрения Г.А. Копниной, «речевая тактика – такое речевое действие, которое соответствует определенному этапу в реализации той или иной стратегии…» (Копнина 2008).

Выбор в качестве материала для изучения публичных выступлений президентов В. Путина и Д. Трампа обусловлен тем, что они, на наш взгляд, являются наиболее влиятельными и яркими личностями в политическом дискурсе.

Объектом изучения является политический дискурс, предметом – диалогический жанр политического дискурса – пресс-конференция. Цель исследования – выявить коммуникативные стратегии и тактики, а также сравнить коммуникативное поведение Д. Трампа и В. Путина.

Коммуникативное поведение политиков во время пресс-конференции зачастую является показателем того, насколько эффективно они применяют коммуникативные тактики и стратегии, чтобы воздействовать на СМИ и общество в целом. Важной особенностью пресс-конференций является диалогичность — выражение в речи взаимодействия двух или нескольких смысловых позиций — фундаментальное свойство всех публицистических текстов, даже внешне монологических (Дускаева 2012).

В. Путин использует стратегию театральности, которая характеризуется зрелищностью политической коммуникации (Михалева 2009). В рамках этой стратегии он применяет тактику «свой-чужой» по отношению к представителям других стран и проявляет оппозиционную модель поведения. «Соотнесение себя с другими позволяет идентифицировать свою группу, очертить ее границы, описать «своих», понять, как «свои» воспринимают себя». «Чужой» объект считается «врагом», если к нему помимо смысла «не такой, как я» применим смысл «соперничество или угроза для «своих»» (Алиева 2008). Президент России может почеркнуть некомпетентность говорящего и его вопроса в целом. Такое поведение обусловлено стремлением усилить «свою» позицию и ослабить «чужую»: «*Интересные вы ребята. Вы не обратили внимания, что ваши конгрессмены, сенаторы так хорошо выглядят, красиво, костюмы у них, рубашки. Они вроде умные люди. Они нас поставили в один ряд с Северной Кореей и Ираном и при этом в то же время подталкивают Президента, чтобы он уговорил нас вместе с вами решать проблемы Северной Кореи и иранской ядерной программы.». Вы вообще нормальные люди, нет? Странно, согласитесь, честное слово, это как-то за скобками здравого смысла. Но наша политика, в отличие от политики некоторых стран, всё-таки лишена, главным образом, текущей политической конъюнктуры*» (Путин 2017).

В. Путин также использует стратегию на понижение, которая характеризуется направленностью на дискредитацию политического противника. В стратегии на понижении президент России применяет тактику анализ-«минус», которую О.Л. Михалева определяет как «описание ситуации, основанное на негативном к ней отношении, однако автор напрямую не заявляет о своем недовольстве» (Михалева 2009). С помощью этой тактики В. Путин описывает ситуацию, к которой относится негативно, но не говорит о своем отношении прямо: «*Я Вас уверяю, власть никого не боялась и никого не боится. Но власть не должна быть похожа на бородатого мужика, который лениво выковыривает капусту из своей бороды и смотрит на то, как государство превращается в какую-то мутную лужу, из которой олигархи выковыривают и ловят для себя золотую рыбку, как это было у нас в 90-х годах и как сегодня это на Украине происходит. Мы же не хотим второго издания сегодняшней Украины для России?*» (Путин 2017). Метафоры помогают создать яркий запоминающийся образ, который может сильно воздействовать на сознание аудитории.

В рамках стратегии на повышение В. Путин использует тактику отвода критики, которая заключается в «приведении аргументов, которые позволили бы оправдать те или иные поступки» (Михалева 2009): «*…Вы хотите, чтобы такие Саакашвили дестабилизировали ситуацию в стране? Вы хотите, чтобы мы переживали от одного майдана к другому? Чтобы у нас были попытки государственных переворотов? Мы всё это уже проходили. Вы что, хотите всё это вернуть? Я уверен, что абсолютное, подавляющее большинство граждан России этого не хочет и этого не допустит*» (Путин 2017). Таким образом, Путин не только перенаправляет вопрос задающему, но и заставляет слушателей задуматься над поднятой проблемой, тем самым склоняя их к своей точке зрения. Вопросно-ответная форма изложения как способ установления диалога создает более комфортную психологическую обстановку общения.

В.В. Путин часто использует иронию по отношению к журналистам, что придает его речи особую остроту: «*Там, по-моему, есть уже человек из Чечни, который в значительной степени организует эту работу, по-моему, фамилия его Кадыров. Он занимается как раз вывозом детей оттуда, что очень правильно*» (Путин 2017).

В выступлениях В. Путина частотна экспрессивно-оценочная лексика. Такой прием говорит о стремлении политика быть понятным для всех слушателей и придает живость речи: «*Ну, из Мирового океана стрельнула подводная лодка баллистической ракетой, да хрен её знает, она в ядерном или неядерном, пойди там разберись. Это же очень опасная вещь. И всё это муссируется, обсуждается, и это опасно*» (Путин 2018).

С помощью использования в речи тактики «мы»-форм В. Путин показывает свое единение с народом и использует топосы народности и единства: «*Славянский мир сложно развивался. Сама Россия складывалась сложно, из многих славянских племён – шестнадцать или тридцать два племени. В конце концов образовалась Русь, частью которой и центром которой был Киев. И в этом смысле наши исторические, духовные и прочие корни дают мне право говорить, что в своей основе мы один народ*» (Путин 2017).

Д. Трамп, осуществляя стратегию на понижение, также использует тактику анализ-«минус» и активно пользуется повтором и метафорой. Повторяющееся слово привлекает внимание аудитории и воздействует на нее: «*But the fact is, there is no collusion. And I call it the "witch hunt". This should never happen to another President. This is so bad for our country. So bad. You look at this whole hoax – I call it the Russian witch hunt. I now add the word "hoax." It's a very, very bad thing for our country. But I was impressed with the fact that he -- when -- you know, because the most important question up there was the one on collusion. And he said he saw no collusion*» (Trump 2019).

Одной из особенностей ответов Д. Трампа журналистам является использование вопросительных предложений. Зачастую он сам себе задает вопрос и сам на него отвечает: «*Well, Sean, I don't want to say it was my decision, because what purpose is that? I want to keep the relationship, and we will keep the relationship. We'll see what happens over the next period of time*» (Trump 2019).

Отличительной чертой коммуникативного поведения Трампа является то, что, когда речь в вопросах журналиста касается лидера другой страны или другого важного в политическом плане человека, он не скупится на комплименты ему и его стране: «*Well, I like President Moon very much. We have a great relationship. Believe it or not, I have a great relationship with almost every leader. A lot of people find that hard to understand, but I do. But some take advantage of our country like you wouldn't believe. And when they know I know it -- which I know in every case – maybe it sort of freezes them up a little bit. But we do; we have a lot of good relationships*» (Trump 2018). Такая тактика позволяет президенту США усиливать свою коммуникативную позицию.

Д. Трамп активно пользуется стратегией на повышение, то есть показывает свою значимость в глазах слушателей и представляет себя в выгодном свете. Эту стратегию он осуществляет с помощью тактики анализ – «плюс», то есть анализируя ситуацию в положительном ключе: «*You look at what's happened to our country; we've picked up trillions and trillions of dollars of net worth. Our stock market is almost at its all-time high. Our economy is incredible. Our unemployment numbers are among the best we've ever had in our history. So we have the strongest economy, probably, possibly that we've ever had*» (Trump 2019).

Описывая ситуацию одобрительно, оратор использует лексику с положительной коннотацией.

Таким образом, В. Путин и Д. Трамп имеют точки соприкосновения в использовании коммуникативных стратегий и тактик: пользуются стратегиями на повышение и на понижение, - но применяют разные тактики в реализации этих стратегий. Применение разных речевых приемов говорит о различиях в коммуникативном поведении политиков.

Список литературы:

Алиева Т.В. Концептуальная оппозиция «свой — чужой» в политическом дискурсе прессы США (на материале публикаций, посвященных электоральной кампании) // Филологические науки в МГИМО, 2008. Вып. 34 (49). М.: МГИМО (У) МИД России. С. 18—26.

Баранов А. Н., Казакевич Е. Г. Парламентские дебаты: традиции и новации. М.: Знание, 1991. - 64 с.

Дускаева Л.Р. Диалогическая природа газетных жанров. СПб., 2012.

Кашкин В.Б. Введение в теорию коммуникации. Режим доступа: http://www.dere.com.ua/library/kashkin/06.shtml

Копнина Г.А. Речевое манипулирование: учебное пособие. – М.: Флинта, 2008. – 176 с.

Михалева О.Л. Политический дискурс. Специфика манипулятивнооого воздействия. – М.: Либроком, 2009. – 256 с.

Список источников:

Путин 2017 - Большая пресс-конференция Владимира Путина 14 декабря 2017 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: kremlin.ru/

Путин 2018 - Большая пресс-конференция Владимира Путина 20 декабря 2018 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: kremlin.ru/

Trump 2018 - Press Conference by President Trump June 12, 2018 [Электронный ресурс]. Режим доступа: whitehouse.gov

Trump 2019 - Press Conference by President Trump Feb 28, 2019 [Электронный ресурс]. Режим доступа: whitehouse.gov

---

Аулова Ирина Сергеевна – студентка направления подготовки «Реклама и связи с общественностью» НИУ «БелГУ» (г. Белгород).

Научный руководитель – *Крюкова Светлана Владимировна*, кандидат филологических наук, доцент, доцент кафедры коммуникативистики, рекламы и связей с общественностью НИУ «БелГУ» (г. Белгород).