

*Керимова К.Р.,
студент аспирантуры 1 курс,
направление «Языкознание и литературоведение»
Сургутский государственный университет
Россия, г. Сургут*

СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ ЛИДЕРОВ В БОРЬБЕ ЗА ВЛАСТЬ

***Аннотация:** Данная статья посвящена изучению основных стратегий и тактик речевого поведения политических деятелей в борьбе за власть. В тексте статьи рассматривается три основных стратегии коммуникативного поведения индивида, а также каждая стратегия подразделяется на тактики, которые политические лидеры используют во время дебатов с оппонентами. Каждый рассматриваемый пункт сопровождается примерами для более полного раскрытия темы. В конце представлен вывод о проделанной работе.*

***Ключевые слова:** политический дискурс, стратегия речевого поведения, речевая тактика, манипуляция.*

***Annotation:** This article is dedicated to the study of the main strategies and tactics of the politicians' speech behavior during the power play. The text of the article examines three main strategies of an individual's communicative behavior, each strategy is subdivided into certain tactics that political leaders use when debating opponents. Each aspect has a bright example. There is a conclusion at the end of the article.*

***Key words:** political discourse, speech behavior strategy, speech tactics, manipulation.*

Несмотря на огромное количество волнующих общественность вопросов касаясь политического уклада различных государств, достаточно ярко выделяется вопрос о речи людей, связанных с данной сферой.

Результаты выборов во многом зависят от речевого поведения политических лидеров. Именно поэтому существуют определенные стратегии и тактики речевого поведения людей, претендующих на тот или иной политический пост.

С точки зрения науки о языке, политический дискурс – любые речевые образования, содержание которых относится к сфере политики [Шейгал, 2004, с.121].

Политический дискурс можно в первую очередь охарактеризовать как борьбу за власть. В ходе политической коммуникации оппонент выражает свои мнения, идеологические установки и ценности, которые чаще всего отличаются от убеждений другой стороны коммуникации. В данной статье мы проиллюстрируем несколько стратегий и тактик, характерных для использования в борьбе за власть.

Доктор филологических наук Паршина О.Н. в своей работе «Стратегии и тактики речевого поведения современной политической элиты России» выделяет следующие стратегии борьбы за власть:

- Стратегия дискредитации и нападения;
- Стратегия манипуляции;
- Стратегия самозащиты [Паршина, 2005, с.78].

Каждая из них, в свою очередь, подразделяется на две и более тактики, которые могут быть использованы в зависимости от политической ситуации.

Ниже представлены описания и примеры, наглядно иллюстрирующие каждую из них.

Стратегии дискредитации и нападения

Основная цель данной стратегии, как видно из названия – опорочить оппонента. Стратегия дискредитации и нападения используется на

политической арене повсеместно и рассчитана в большей степени на реакцию наблюдателей. Рассматривая дискурс через призму политики необходимо учитывать, что данная стратегия предполагает публичность речевых действий, то есть может быть использована в ток-шоу и теледебатах.

Нападение – доминирующая стратегия речевого поведения В.В. Жириновского. Последовательным приверженцем этой стратегии в выборной кампании 2003 года показал себя Д.О. Рогозин. Иногда так действует и Г.А. Явлинский [Паршина, 2005, с. 116].

Рассматриваемая стратегия имеет две основные тактики: тактика обвинения и тактика оскорбления. Как подчеркивают лингвисты, обвинение от оскорбления отличает тот факт, что при выборе первого человек не имеет намерения выставить человека в нелепом или унижительном виде.

Тактика обвинения

Рассматривая речь политиков как лингвистический материал можно заметить, что обвинение оппонентов выступает как обличение или разоблачение, которые заставляют убедиться в том, что в управлении необходимо что-то менять. На уровне слов тактика обвинения обнаруживает себя употреблением номинаций с негативной окраской, а также оценочных эпитетов с отрицательным компонентом значения. Войну называют «дикой и страшной», боевые действия – «омерзительными», а преступление – «чудовищным».

Приведем пример из речи некоторых политических деятелей:

... если поставим на место зарвавшихся монополистов из РАО ЕЭС (С.Ю. Глазьев) [ТВЦ, «Выборы-2004», 11.03.2004];

Надутые рейтинги смогут сыграть свою грязную роль // (Э.А. Памфилова) [РТР, «Выборы-2000», 23.03.2000].

В ходе лингвистического анализа нами также были выявлены так называемые маркеры речи, которые выражают недоверия к словам оппонента:

Все так немножко посмеиваются над Зеленским, **мол**, все это болтовня и ничего не будет. У меня другое мнение. // (В.В. Путин) [Россия 09, 13.06.2021];

Так вот эти, с позволения сказать, партийцы взяли и проголосовали *против* (Г.А. Зюганов) [«Российская газета», 24.11.2002].

Большое количество отрицательно-оценочной лексики и рассмотренных выше слов-ярлыков создают предикативную конденсацию, то есть излишнее накопление эмоционально окрашенной лексики в пределах одного политического выступления. Периодическое повторение вариантов лексических единиц с отрицательной окраской создает эмоциональную экспрессивность выступления политических деятелей. Это, в свою очередь, позволяет оказать нужное воздействие на слушателей и добиться результата.

Тактика оскорбления

Тактика оскорбления в качестве основной задачи коммуникации подразумевает унижение и осмеяние оппонента, используя при этом различные коммуникативные средства. По наблюдениям, сделанным во время лингвистического разбора речи политических деятелей, тактика оскорбления встречается в большей степени в речи политиков, представляющих конфликтно-агрессивный тип языковой личности. Подобное речевое поведение можно назвать проявлением присущего человеку типа языковой личности, то есть это не осознанное изменение стиля общения. Ниже приведем пример тактики оскорбления:

...молчите! Я отвечаю здесь, а вам нужно сидеть и молчать....Не нравится – убирайтесь вон...Завтра въеду в Кремль — будете лежать. Буду на вас плевать и вытирать ноги/ (В.В. Жириновский) Россия 1, теледебаты, 29.02.2012];

Как видно из примера, в рассматриваемой тактике могут быть использованы не только прямые оскорбления с помощью негативно окрашенной или даже ненормативной лексики, но и яркие эпитеты и метафора. В тактике оскорбления метафора играет далеко не последнюю роль, являясь

показателем боевого и часто агрессивного настроения оппонентов. Политической метафоре посвящены работы А.Н. Баранова и Ю.Н. Караулова, А.П. Чудинова [Баранов, Караулов 1991; Чудинов 2001].

Необычные речевые обороты и коммуникативные приемы, ставящие своей целью унижение оппонента и высмеивание его определенных шагов либо качеств, характерны по большей части для журналистских текстов СМИ. Однако определенные политические деятели периодически показывают владение широкой палитрой средств дискредитации и нападения, например, В.В. Жириновский, Д.О. Рогозин, Г.А. Явлинский.

Манипулятивная стратегия

Следующая возможная стратегия речевого поведения в политической борьбе за власть – стратегия манипуляции. Существуют определенные манипулятивные приемы, с помощью которых также можно опорочить имя оппонента. Одно из проявлений речевого отстаивания своей политической позиции во время дебатов является реализация стратегии манипулирования. Чтобы разобраться в вопросах манипулирования массовым сознанием, необходимо обратиться к терминологии. Вот как определила данный термин кандидат педагогических наук, И.Г. Доценко:

Манипуляция – это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями [Доценко 1997: 59].

Из всех сфер жизни особенно часто манипулирование прослеживается в политической коммуникации. В отличие от межличностной, данная манипуляция может воздействовать одновременно на широкие массы людей и имеет цель создать пассивных исполнителей воли правящих групп. Получается, что в завуалированном виде воля меньшинства навязывается большинству.

Манипулятивные тактики

В отличие от стратегии дискредитации и нападения, в манипулятивной стратегии нет четко выраженных тактик речевого поведения. Мы можем показать лишь наиболее характерные способы ведения коммуникаций в борьбе за власть.

Достаточно большой круг использования манипулятивных средств воздействия демонстрируют такие отечественные политики, как Г.А. Явлинский, В.В. Жириновский и Д.О. Рогозин. Средством морального уничтожения политического оппонента у них является, например, тактика гиперболизации, утрирования, которая у Г.А. Явлинского сочетается с присущей лидеру «Яблока» иронией:

А уж когда он [В.В.Путин] победит / а победит он непременно / если уж альтернативы нет / тогда можно и военную подготовку с детского сада / и призыв / и контртеррористическую операцию продолжить в других регионах страны / для укрепления единства России // [1 канал, «Мы и времена», 20.02.2000].

В качестве еще одного примера манипулятивного коммуникативного поведения следует указать частые рассуждения политических деятелей о том, какие ужасающие последствия грозят народу в случае той или иной ситуации. Людей с избирательским правом пугают катастрофическими прогнозами развития страны, в полной мере используя такие эмоционально окрашенные лексические единицы, как «хаос», «возврат прошлого», «распад государства» и так далее. Далее приведем пример:

Если она [эпоха Ельцина] в ближайшие шесть месяцев не прекратится / уже летом будет финансовый обвал / обесценятся деньги / люди месяцами не увидят зарплаты / подскочат цены // Этого краха Россия в целом уже не переживет // (Г.А. Зюганов) [РТР, «Выборы-2000», 7.03.2000].

Такое прогнозирование отрицательных последствий используется повсеместно и иллюстрируется пропозициями с отрицательной модальностью и лексемами негативной оценки.

Стратегия самозащиты

Стратегия самозащиты в большинстве ситуаций выступает как ответная стратегия на две предыдущие. Несложно догадаться, что в ходе борьбы за власть оппонент, который является объектом дискредитации, захочет сделать ответный ход. В такой ситуации есть два пути – оборона и наступление. Каждый конкретный выбор определяется типом языковой личности человека, отдельно взятой ситуацией общения, и, конечно, установкой на кооперативное или же конфликтное общение. При этом «оборона» в конкретной ситуации может выступать в качестве самостоятельной стратегии речевого поведения политика– стратегии самозащиты, а может сочетаться с различными средствами воздействия, то есть переходить в «наступление».

Для стратегии самозащиты характерно использование в коммуникативном поведении двух основных тактик, которые мы рассмотрим далее.

Тактика оправдания

Одной из наиболее часто используемых является тактика оправдания. Для среднестатистического наблюдателя такое суждение может показаться необычным, однако это - специализированная стратегия защиты. Как видно из наблюдений, сема «правда», содержащаяся в самом названии тактики, так определенным образом практически всегда проявляется в тексте выступления политика. Разберем фрагмент выступления А.Б. Чубайса, где лексическая единица «правда» выступает в качестве маркера:

*Но **правда** состоит в том / что ни я / ни мои коллеги / те кто работал все эти восемь лет / вовсе не считаем что мы самые умные / что мы не ошибались // Но ведь **чистая правда** и то что вы-то / Григорий Алексеевич /*

за все восемь лет пребывания в элите российской политики не ударили палец о палец //

В рассматриваемом отрывке следует обратить внимание на несколько фактов. Во-первых, политический деятель намеренно использует экспрессивный повтор («*правда*», «*чистая правда*»). Во-вторых, знающий читатель или слушатель обязательно обратит внимание на оппозицию местоимений, выражающую противопоставительные смысловые отношения между высказываниями в структуре текста.

Тактика критики

Тактика критики позиции оппонента практически противоположна тактике оправдания. Однако согласно тенденции политических выступлений, тактика критики встречается все-таки чаще. Согласно нашим исследованиям, критика оппонента выражается в основном с помощью эмоционально окрашенных аргументов и средств негативной оценки.

В качестве примера рассмотрим отрывок из речи А. Б. Чубайса, где политик парирует обвинение со стороны Г.А. Явлинского:

Такой набор убедительных аргументов / лжец / подлец / Григорий Алексеевич / Юпитер ты сердился / значит ты не прав //

... Какая замечательная / блестящая / прекрасная / ничем не пробиваемая позиция / я не отвечаю / я все эти годы стоял в стороне и смотрел / я все эти годы указывал / это неправильно / а тут всё провалено // Знаете / такой образ чистой / непорочной / неподкупной невесты / с одной проблемой // невесте шестой десяток //

В данном примере можно заметить использование косвенных форм выражения негативной оценки, а также дискурсивные слова (например, вводные фразы «*мне кажется*», «*видимо*», и прагматическая частица «*вряд ли*»). Такие лексические средства используются для снижения категоричности критики. Помимо этого, мы видим и проявление индивидуальных черт неконфликтной языковой личности политика – стремление к кооперативному

стилю общения, «психологическому балансу общения» [Матвеева 2003: 155]. Получается, рассматриваемый отрывок показывает риторическую грамотность политического деятеля. Используемая тактика выполняет свою роль – она выражается достаточно эмоционально, но не оскорбительно для оппонентов.

Вывод

В ходе проделанной работы мы пришли к следующим выводам:

Политическая борьба за власть характеризуется рядом стратегий и тактик речевого поведения. Выбор стратегии зависит от личности и характера политического деятеля. Каждая отдельно взятая стратегия имеет свою задачу: дискредитация, нападение и манипуляция часто используются агрессивно нападающими адресантами, в то время как самозащита используется из-за необходимости ответить на выпады оппонента (обвинения, оскорбления), но все они характеризуют политические силы в ситуации борьбы за власть

Стратегия борьбы отдельно взятого политика может реализоваться как через специализированные тактики, так и через общие для всех стратегий тактики и приемы. Более того, один человек может использовать одновременно несколько тактик, таким образом увеличивая речевое воздействие каждой из них.

Выбор используемой тактики зависит не только от особенностей коммуникативной ситуации, но и от типа языковой личности политического деятеля. Так, нам удалось выявить, что Д.О. Рогозин и В.В. Жириновский проявляют склонность к использованию тактики оскорбления и манипулятивных тактик, а Г.А. Зюганов – к использованию тактики обвинения.

Библиографический список

1. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита // М.: ЧеРо, 1997. - 344с.

2. Ивин А.А. Теория аргументации // М.: Гардарики, 2015. - 416с.
3. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс // Волгоград: Перемена, 2004. - 477 с.
4. Паршина О.Н. Специфика жанровой формы теледебатов. Жанры речи: Сборник научных статей // Саратов: ГосУНЦ «Колледж», 2002. - Вып.3. – с. 226-231.
5. Паршина О.Н. Тактики и приемы манипуляции в речевом поведении российских политиков // Вестник АГТУ. Астрахань: Изд-во Астр. гос. техн. ун-та, 2005. - № 3 (22). - с. 291-296.
6. Стернин И.А. Введение в речевое воздействие // Воронеж: Полиграф, 2012-252 с.
7. Чудинов А.П. Россия в метафорическом зеркале. Когнитивное исследование политической метафоры // Урал. гос. пед. ун-т. Екатеринбург, 2001. - 238 с.
8. Шейгал Е.И. Вербальная агрессия в политическом дискурсе. Вопросы стилистики // Межвуз. сб. науч. тр. Саратов: Изд-во Саратов. унта, 1999. - Вып.28: Антропоцентрические исследования - с. 204-222.
9. Шейгал Е.И. Семиотика политического дискурса // Волгоград: Перемена, 2004. - 386 с.
10. Янко Т.Е. Коммуникативные стратегии русской речи // М.: Языки славянской культуры, 2001. - 384 с.