

Н.А. Жихарева
(г. Горловка, ДНР)
Е.П. Яковлева
(г. Донецк, ДНР)

УДК 81'27

СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ ДИАЛОГА-КОНФЛИКТА В ПОЛИТИЧЕСКИХ ТОК-ШОУ

Современная лингвистическая мысль всё чаще обращается к новым формам коммуникации, среди них телевизионный дискурс, в частности жанр ток-шоу. Их специфика представляет интерес с точки зрения устного речевого поведения современных политических актёров, которое до сих пор изучалось на примере газетных и журнальных текстов. Речь участников ток-шоу характеризуется неподготовленностью, спонтанностью, непринужденностью и т.д., что свойственно разговорной речи. С другой стороны, речь ведущего подготовлена, тема разговора определена и, как правило, затрагивает общественный интерес, участники шоу имеют представление о том, что они будут говорить относительно заявленной проблемы и т.д. Эти признаки характерны для устной публичной речи, строящейся по системе кодифицированного литературного языка [4, с. 116].

По мнению О. А. Лаптевой, публичная речь лежит на пересечении характеристик повседневно-бытовой и письменно-литературной речи. Преобладание разговорных элементов или признаков публичной речи обусловлено как характером самой телепередачи, так и тем, кто участвует в беседе. Бывает, что для привлечения внимания зрителей, опровержения оппонентов, навязывания своей точки зрения коммуниканты нарушают морально-этические правила. В ситуации явного конфликта нередко отношения между участниками утрачивают характер официальности, коммуниканты в таких случаях могут игнорировать статусные различия, пренебрегать этическими правилами. Эмоциональный фон конфликтного взаимодействия является прямым выражением общей тональности текста. Так, если в общении преобладают ярко выраженные негативные эмоции, отражаемые на уровне лексики, словообразования, просодии, то общая тональность текста будет негативной, значит, негативным будет и общий фон конфликта [7, с. 68].

В данной статье рассматриваются прагматические характеристики диалога-конфликта в рамках политических ток-шоу. Под политическими ток-шоу понимаются все возможные

жанры ток-шоу, где обсуждаются по преимуществу политические темы.

Конфликт (лат. *conflictus* – столкнувшийся) – наиболее острый способ разрешения противоречий в интересах, целях, взглядах, возникающих в процессе социального взаимодействия. Прагматика диалога-конфликта – это методология эффективной реализации стратегической цели беседы, спора с помощью определённых оперативно-тактических средств ведения проблематического обсуждения. В прагматике диалога-конфликта анализируются вопросы, касающиеся формирования у аудитории позитивной точки зрения по отношению к отстаиваемой позиции и негативной относительно критикуемого мнения оппонента наиболее эффективным способом. Прагматика спора устанавливает систему тактических приёмов, направленных на убеждение и интеллектуальное принуждение в выборе позиции, мнения или точки зрения в связи с обсуждаемой проблемой.

В переносном значении «стратегия – это искусство руководства общественной политической борьбой». В основе лексического значения слова *стратегия* лежит идея планирования действий, связанных с социальной конфронтацией, противоборством. В психологической интерпретации этого понятия также сохраняется идея прогноза ситуации и поведения коммуникантов [6, с. 71].

В политическом ток-шоу стратегии ведения диалога определяются первостепенными целями (ради которых затевалась коммуникация) и второстепенными целями (производные мотивы человеческой деятельности), которые преследуются участниками обсуждения в процессе ведения беседы или спора. Анализируя политический дискурс с точки зрения двух типов целей, можно отметить, что первостепенные цели инициируют процесс коммуникации и управляют речевыми действиями, а второстепенные можно рассматривать как определённые границы речевого поведения. Можно предположить, что существуют приёмы ужесточения или смягчения давления на говорящего [8, с. 16]. В зависимости от степени конфликтности диалога можно выделить следующие типы стратегий:

1) **стратегия бесконфликтного диалога**, которая характеризуется передачей или обменом информацией. Например:

Pat Buchanan (author and columnist): «What this shows this deal is that Democratic and Republican Parties can work together when they are spending other people's money and there is no Conservative Party in America today or on Capitol Hill as for the economy» / Пэт Бьюкенен (автор и обозреватель): «Оказывается, эта сделка заключается в том, что Демократическая и Республиканская

партии могут работать вместе, когда они тратят деньги других людей, и нет Консервативной партии в Америке сегодня или на Капитолийском холме, касаясь экономики» (The McLaughlin Group 2/11/18) [14];

Eleanor Clift («The Daily Beast»). «The stock market is reacting basically to the blowing up of the budget and the concern that rising interest rates will follow and the tax cut well maybe. Republicans can celebrate it but there's a cost to that and the cost is going to be in rising mortgage rates interest and so I think the spending they agreed on this week I applaud all of it, it was necessary spending but they blew the cap with the tax cut and that's the part that we shouldn't have.» / *Элеонор Клифт* (издание «The Daily Beast»): «Фондовый рынок реагирует в основном на подрыв бюджета и опасения, что рост процентных ставок и сокращение налогов также может произойти. Республиканцы смогут отпраздновать это, но какой ценой? Ценой роста ставок по ипотеке, роста процентных ставок? Поэтому я думаю, что тратить они договорились на этой неделе, я это одобряю, нужно было тратить, но они перегнули палку с сокращением налогов, а этого не стоило делать» (The McLaughlin Group 2/11/18) [14];

2) **стратегия компромисса**, применяемая при диалоге в режиме слабого конфликта, целью которой является согласие по вопросу конфронтации. Например:

Pat Buchanan: «If you are the president what would you be doing differently with the Russians?»

John Schindler: «I would take a much harder line and make clear the provocations will not be tolerated...»

Pat Buchanan: «You start shooting down Russian planes in the Black Sea?»

John Schindler: «No you take a harder line the Russians understand messaging actions with submarines actions with aircraft in the Baltic» / *Пет Бухенен*: «Если бы вы были президентом, вы бы вели себя иначе с русскими?»

Джон Шиндлер: «Я бы проводил гораздо более жёсткую линию и ясно дал понять, что провокации не будут сходиться с рук...»

Пэт Бьюкенен: «Вы что, начнёте сбивать российские самолеты над Чёрным морем?»

Джон Шиндлер: «Нет, стоит придерживаться более жёсткой линии, чтобы русские поняли посыл по поводу манёвров подводных лодок и самолетов на Балтике» (The McLaughlin Group 2/11/18) [14];

3) **оценочная стратегия**, которая позволяет определить своих возможных единомышленников и противников. Например:

Lauralee Hickok (editor «The Union southern lifestyles section»): «In the majority of cases guilt is going to be determined by the specific context. / *Лорели Хикок* (редактор «The Union southern lifestyles section»): «Да, но в большинстве случаев вина будет определяться конкретным случаем...»

Gregory Dawson: «Oh, that's a good point. Context is important. For example, if a person were to hit a pedestrian while driving on the road at night, isn't it?» / *Грегори Доусон*: «Это хорошее замечание. Контекст важен. Например, если человек сбил пешехода во время движения по дороге ночью, не так ли?» (In the Know with Clifford Baner 29/05/09) [13];

4) **стратегия убеждения**, которая направлена на изменение позиции оппонента. В политических ток-шоу чаще всего используется стратегия убеждения. Например:

Tom Rogan: «I have found it quite striking that there has been this narrative but if you look at trooping the colour in Britain, Bastille day in France there are a lot of democracies who do...» / *Том Роган*: «Я нашёл этот рассказ достаточно занимательным, но если вы посмотрите на торжественный вынос знамени в Великобритании, День взятия Бастилии во Франции есть много демократических стран, которые проводят такие парады...» (In the Know with Clifford Baner 29/05/09) [13];

Eleanor Clift: «We don't we don't... this would come out of the blue and given the president that we have it would look like a celebration of the military hardware he has at his command...» / *Элеонора Клифт*: «Нам не следует, поскольку это будет неуместно и, исходя из того, какой у нас президент, это будет выглядеть как демонстрация военной техники, которую он имеет в своём распоряжении» (The McLaughlin Group 2/11/18) [14];

5) **боевая стратегия**, целью которой является – победа в споре с оппонентом. Например:

Pat Buchanan: «Who is fighting in Syria why Isis defeated? I mean look let's face it Assad won the war with help of the Russians, Iranians and allies from Pakistan who were going to go to war...» / *Пэт Бьюкенен*: «Кто воюет в Сирии? Почему Игил побеждён? Я имею в виду, что давайте посмотрим правде в глаза, Асад выиграл войну с помощью русских, иранцев и союзников из Пакистана, которые были готовы воевать...»

Джон Шиндлер: «I don't disagree with you that our strategic aims in Syria are muddled have always been muddled from the beginning of our involvement there...» / «Я вынужден с Вами не согласиться в том, что наши стратегические цели в Сирии не определены, они были не ясны с самого начала нашего присутствия там...» (The McLaughlin Group 2/11/18) [14].

Существует два типа задач, решаемых участниками политического ток-шоу в процессе диалога. Их можно разделить на *объективные* и *субъективные*. *Объективные тактические задачи* реализуют стратегическую цель беседы или дискуссии. Для такого типа задач характерна оптимально целесообразная последовательность изложения собственной позиции, её достаточная аргументация, эффективная критика точки зрения оппонента и контроль за ходом обсуждения проблемы, изменением полей аргументации как в позитивном плане убеждения, защиты от критики, так и в негативном плане разрушения доводов и мнения оппонента.

К *субъективным тактическим задачам* относится стремление обнаружить перед аудиторией свою компетентность относительно обсуждаемого вопроса, непредвзятость к мнению собеседника, объективность, а также желание самоутвердиться в споре, показать свою конкурентоспособность, завязать интригу. В политических ток-шоу применяются несколько тактико-оперативных приемов и средств ведения диалога-конфликта [2, с. 114].

Конструктивная тактика направлена на обоснование и защиту своей точки зрения в диалоге, при этом оппоненты прибегают к таким методам и средствам, как:

1) метод прямого логического убеждения (логически обосновываются и доказываются положения исходного или дополнительных тезисов);

2) метод конкретизирующей дедукции (формулирование дедуктивных следствий из имевшихся аргументов, объясняющих и уточняющих доказываемую точку зрения);

3) метод обобщающей индукции (формулирование новых положений, основывающихся на уже принятых фактах);

4) метод эnumerативной индукции (пошаговая реконструкция обсуждаемых фактов или обстоятельств дела с последующей экстраполяцией результатов реконструкции на неизвестные факты или обстоятельства в упорядоченной последовательности);

5) метод логической демонстративности (демонстрация логически доказательных связей между разрозненной информацией) [9, с. 92].

В процессе аргументации часто случается, что провал лишь одного аргумента в последовательной цепи доказательства приводит к его критике и опровержению в целом. Для того, чтобы этого не допустить, необходимо на подготовительном этапе организации дискуссии позаботиться о наличии нескольких логически независимых друг от друга цепей аргументации, подтверждающих доказываемый тезис. В таком случае всегда

своевременно можно заменить опровергнутую цепь аргументации новой, подтверждающей отстаиваемую точку зрения путем применения одного из обозначенных ниже приёмов.

Альтернативное доказывание. Как правило, проблема имеет несколько альтернативно возможных решений, имеющих разный «заряд» убедительности. Поэтому в процессе дискуссии иногда следует представлять альтернативные доказательства тезиса, показав тем самым многоаспектность и разноплановость его анализа [10, с. 89].

Порядок изложения позиции. Участникам диалога-конфликта не всегда тактически выгодно сразу начинать отстаивать свою точку зрения. Необходимо заранее обдумать формулировку исходного и дополнительных тезисов.

Порядок введения аргументов. При подготовке к диалогу надо определить основную аргументацию, то есть систему аргументов, подтверждающих основной тезис. В ходе дискуссии необходимо строго контролировать порядок и эффективность введения в обсуждение новых аргументов.

Принцип компромисса. Обычно имеется ряд утверждений, высказанных оппонировавшим лицом, но с которыми можно согласиться. Некоторые из них нейтральны относительно интересов пропонента, другие – опасны, но третьи могут быть публично приняты и применены в собственной аргументации. Это приводит к двойному эффекту. Во-первых, использование в процессе обсуждения аргументов противника звучит более убедительно для аудитории слушателей. Во-вторых, расширение поля аргументации за счет его пополнения аргументами оппонировавшей стороны не влечёт расширения зоны критики [12, с. 128].

Принцип минимакса. Дискуссию можно охарактеризовать как «борьбу» полей аргументации оппонентов. Одерживает победу в споре тот, чьё поле аргументации будет более широким для понимания и принятия аудиторией. Поэтому каждый участник стремится максимально расширить поле аргументированных утверждений, убедительных для слушателя. С другой стороны, каждый участник дискуссии старается сделать своё поле аргументации зоной, минимально возможной для критики. Соблюдение принципа минимакса, то есть минимума зоны критики и максимума – убеждения, является трудной тактической задачей в споре.

Принцип кунктации. Кунктация – промедление: кунктатор – медлящий. Этот тактический приём заключается в выжидательной позиции в процессе обсуждения и в стремлении сказать последнее, заключительное слово в споре [11, с. 238].

Деструктивная тактика заключается в эффективной критике аргументации оппонента. Обычно используются следующие приёмы:

1) метод прямого логического опровержения (приводятся логические доказательства, опровергающие позицию оппонента);

2) метод элиминативной индукции (ведение утверждений оппонентирующей стороны к противоречию);

3) концентрация контрдоказательств (при подготовке к дискуссии следует разработать несколько линий контраргументации);

4) деконцентрация независимых аргументов оппонента (оппонент, безусловно, имеет несколько логически независимых друг от друга логических цепей доказательства защищаемой позиции, в процессе дискуссии следует провести критику аргументов каждого из альтернативных доказательств, представленных оппонентом);

5) принцип «Ахиллесова пята» (изучение всей цепочки аргументов доказательств тезиса противника, найти в ней наиболее слабое звено аргументации и сосредоточить критику на данном звене) [1, с. 157].

К приёмам деструктивной тактики относятся также метод расширения поля слабой аргументации оппонента системой детализирующих вопросов, критика используемой терминологии, демонстрация некомпетентности противника в обсуждаемой проблеме, этической некорректности его поведения, методы иронии и изобличения во лжи [5, с. 228].

Таким образом, политические ток-шоу, с их столкновением интересов, мнений, точек зрения, манипуляциями фактами и мнениями дают возможность наблюдать целый спектр речевых стратегий и тактик. Целью речевой стратегии в диалого-конфликте является коррекция модели мира адресата. Рядом предложений, реакций и контрпредложений коммуниканты вводят в разговор свои собственные интерпретации проблем, тем, событий, желая сделать их общими и тем самым добиться реализации своего замысла. В большинстве случаев существует несколько способов достичь цели. Это приводит к необходимости выбора семантического, прагматического, стилистического, риторического аспектов речевых действий. Речевые стратегии реализуются разными способами и могут комбинироваться в зависимости от ситуации. Зачастую одна из них используется как ведущая, а другие привлекаются как вспомогательные.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волкова Я. А. Деструктивное общение в когнитивно-дискурсивном аспекте : Монография / Я. А. Волкова. – Волгоград : Издательство ВГСПУ «Перемена», 2014. – 304 с.
2. Дорфман Т. В. Фатические стратегии и тактики как коммуникативно значимые, содержательно ориентированные единицы общения политдискурса : Монография / Т. В. Дорфман; под ред. О. Е. Черновой. – Магнитогорск : МаГУ, 2013. – 208 с.
3. Залегдинова А. Р. Коммуникативные стратегии и тактики в дискурсивном пространстве ток-шоу: на материале русского и английского языков: дисс. ... канд. филол. наук: спец. 10.02.20 «Сравнительно-историческое, типологическое и сопоставительное языкознание» / Залегдинова Айгуль Рустамовна. – Казань, 2013. – 250 с.
4. Захаров М. Стратегии и тактики речевого поведения в конфликтных ситуациях / М. Захаров // Вестник Московского государственного университета печати. – 2014. – № 3. – С. 115-122.
5. Иванова Д. В. Приём объяснения в ситуации преодоления конфликта: эколингвистический аспект / Д. В. Иванова // Экология языка и коммуникативная практика. – 2015. – № 1. – С. 225-231.
6. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи : Монография. – Изд. 5-е, допол. и перераб. – М. : Издательство ЛКИ, 2008. – 288 с.
7. Клюев Е. В. Речевая коммуникация: Успешность речевого взаимодействия : Учебное пособие / Е. В. Клюев. – М. : РИПОЛ КЛАССИК, 2002. – 318 с.
8. Кошкарлова Н. Н. Конфликтный и кооперативный типы русскоязычного дискурса в межкультурном политическом пространстве: автореф. дисс. ... доктора филол. наук: 10.02.01 «Русский язык» / Кошкарлова Наталья Николаевна. – Екатеринбург, 2015. – 47 с.
9. Ланских А. В. Речевое поведение участников реали-шоу: коммуникативные стратегии и тактики: дисс. ... канд. филол. наук: 10.02.01 «Русский язык» / Ланских Анна Владимировна. – Екатеринбург, 2008. – 183 с.
10. Мулькеева В. О. Речевые стратегии конфликта и факторы, влияющие на их выбор: дисс. ... канд. филол. наук: 10.02.01 «Германские языки» / Мулькеева Валерия Олеговна. – Санкт-Петербург, 2005. – 190 с.

11. Радюк А. В. Кооперативные стратегии и тактики как средства гармонизации английского делового дискурса / А. В. Радюк // Вестник МГИМО Университета – 2013. – № 1 (28). – С. 236-239.
12. Тимонина И. В. Коммуникативные стратегии и тактики : Учебно-методический комплекс / И. В. Тимонина, О. Е. Чернова. – Магнитогорск : МаГУ, 2006. – 200 с.

ИСТОЧНИКИ ИЛЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРИАЛА

13. In the Know with Clifford Banes 29/05/09 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.youtube.com/watch?v=VkrwEu9qF-M>
14. The McLaughlin Group 2/11/18 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.youtube.com/watch?v=QjogOuj2EVo>

АННОТАЦИЯ

Жихарева Н.А., Яковлева Е.П. Стратегии и тактики диалога-конфликта в политических ток-шоу

Статья посвящена описанию стратегического и тактического аспектов поведения личности в ситуации конфликта. На основе диалогических единств, были выявлены разновидности речевых актов диалога-конфликта, которыми пользуются участники политических ток-шоу.

Ключевые слова: телевизионный дискурс, конфликтное взаимодействие, стратегия, прагматические характеристики.

SUMMARY

Zhikhareva N.A., Yakovleva E.P. Strategies and tactics of the conflict dialogue in political talk shows

The article is devoted to the description of strategic and tactical aspects of personal behaviour in a conflict situation. The types of speech acts of the conflict dialogue, which are used by the participants of political talk shows, were identified on the basis of a dialogue unity.

Key words: television discourse, conflict interaction, strategy, pragmatic characteristics.

Н.А. Иванова
(г. Горловка, ДНР)

УДК 81'255.4

ПЕРЕДАЧА ЛЕКСИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРОТОКОЛЬНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ ПРИ ПЕРЕВОДЕ

Изучение дискурса для современной лингвистики представляет особый интерес. В настоящее время дискурс является многозначным понятием, которое используется в различных сферах – лингвистике, философии, политологии. Среди ученых не существует единого мнения по поводу определения этого понятия, а также критериев, лежащих в основе классификации. Г. Г. Почепцов, например, выделяет дискурсы по таким признакам: особенности речи в контексте дискурса, особенности знакового отражения реальной ситуации этим дискурсом и особенности коммуникативной ситуации. Таким образом, основными видами дискурса, по его мнению, являются: теле- и радиодискурс, газетный, театральный, кинодискурс, литературный, дискурс в сфере «паблик рилейшнз», рекламный, политический, тоталитарный, неофициальный, религиозный, неправдивый, ритуальный, этикетный, фольклорный, мифологический, праздничный, невербальный, межкультурный, визуальный, иерархический, иронический [5, с. 75-100].

Г. М. Яворская классифицирует дискурсы по таким критериям: сферы функционирования (научный дискурс, политический дискурс), ситуации общения (телефонные разговоры, экзаменационный диалог), принципы построения сообщения (нарративный дискурс), прагматические цели (инструкции, законы, дидактический дискурс) [6, с. 14].

По мнению В. И. Карасика, следует выделять два основных типа дискурса: персональный (лично-ориентированный) и институциональный. В первом случае говорящий выступает как личность во всем богатстве своего внутреннего мира, во втором случае – как представитель определенного социального института [2, с. 5]. Институциональный дискурс, в свою очередь, по мнению ученого, подразделяется на: политический, дипломатический, административный, юридический, военный, педагогический, религиозный, мистический, медицинский, деловой, рекламный, спортивный, научный, сценический и массово-информационный [2, с. 10].

Если брать за основу классификацию дискурсов, предложенную В. И. Карасиком, то протоколно-этикетные выступления, являющиеся объектом нашего исследования, принадлежат к