

Секция «Лингвистика: Текст и дискурс: проблемы анализа и интерпретации»

**Коммуникативная стратегия побуждения в американском и российском политическом дискурсе: сопоставительный аспект**

**Научный руководитель – Власян Гаянэ Рубеновна**

***Шушарина Валентина Андреевна***

*Студент (магистр)*

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

*E-mail: 10tina55@gmail.com*

Как отмечает А.П. Чудинов, основной целью политической лингвистики является исследование многообразных взаимоотношений между языком, мышлением, коммуникацией, субъектами политической деятельности и политическим состоянием общества, что создает условия для выработки оптимальных стратегий и тактик политической деятельности [2].

Отличительной характеристикой стратегии как таковой является ее целенаправленность: она предполагает какой-либо план действий для достижения поставленных целей. Так и в контексте политической коммуникации стратегия представляет собой своего рода план, позволяющий оратору осуществить его коммуникативные намерения, или, следуя трактовке О.Н. Паршиной, определенную направленность речевого поведения в данной ситуации в интересах достижения целей коммуникации [1].

Инструментом реализации той или иной стратегии является тактика. Тактика подчинена основной цели стратегии, она представляет собой конкретные способы реализации той или иной стратегии в определенных условиях. Вслед за О.Н. Паршиной мы определяем коммуникативную тактику как использование приемов, способов достижения какой-либо цели, линию поведения кого-либо [1].

Выявление коммуникативных стратегий и тактик позволяет не только выявить характерные особенности политического дискурса в целом и его национальных вариантов, но и определить способы повышения коммуникативной компетентности ораторов. Наше исследование показало, что одной из наиболее эффективных коммуникативных стратегий как в американском, так и в российском политическом дискурсе является **стратегия побуждения**, в составе которой были выделены следующие тактики:

- 1) тактика призыва;
- 2) тактика скрытого указания;
- 3) тактика настоятельной рекомендации.

Из вышеперечисленных тактик универсальной является **коммуникативная тактика призыва** - данная тактика встречается как в американском, так и в российском политическом дискурсе. Две другие тактики являются национально-специфичными: тактика скрытого указания используется в американском политическом дискурсе, тактика настоятельной рекомендации характерна для российского политического дискурса.

В американском политическом дискурсе тактика призыва является первой по частотности тактикой в составе стратегии побуждения (68% контекстов), тогда как в российском политическом дискурсе тактика призыва используется реже (35% контекстов), что говорит о различии в подходе к понятию публичного выступления в двух культурах. Активное использование американцами тактики призыва придает их речи характер агитационности, патетичности, что не так характерно для российской коммуникативной культуры.

Призыв подразумевает эмоциональное привлечение к исполнению какой-либо важной задачи, дела, как, например, в следующих контекстах:

*We urge both parties to exercise maximum restraint and avoid steps that threaten to push Israeli-Palestinian relations into a cycle of further escalation [3].*

*Прекратите во всем потакать украинским ястребам, покрывать их бесчеловечные деяния, науськивать их на военное решение конфликта [3].*

**Коммуникативная тактика скрытого указания** является национально-специфичной тактикой американского политического дискурса, встречается в 32% контекстов и предполагает побуждение к действию в косвенной форме, то есть посредством имплицитного воздействия на реципиента. Скрытое указание может быть выражено посредством лексико-грамматических оппозиций. Следующий контекст иллюстрирует оппозицию «неверно - верно»:

*Peace will not come from more words, and there have been so many words in this Chamber. It will come from the long-awaited and faithful implementation of the many agreements that have been entered into, and renewed respect for the territorial integrity of a State Member of the United Nations [3].*

Из-за того что тактика скрытого указания не выражается эксплицитно, реципиенту довольно сложно понять, что оратор пытается оказать на него воздействие, поэтому использование этой тактики открывает перед оратором широкие возможности суггестивной манипуляции. При этом оратор «отстраняется», то есть не указывает на свою причастность к призыву, делая его «обезличенным». Данный подход позволяет создать эффект отсутствия давления на реципиента и тем самым поместить его в более комфортные условия.

**Коммуникативная тактика настоятельной рекомендации** представлена только в российском политическом дискурсе (65% контекстов).

Настоятельная рекомендация предполагает четкое обозначение оратором тех или иных шагов, необходимых для достижения поставленной цели. Данную тактику можно сравнить с советом или инструкцией, которую оратор дает реципиенту. Оттенок «настоятельности» может быть смягчен благодаря использованию сослагательного наклонения:

*Г-жа Пауэр, я бы попросил Вас все же поинтересоваться, чем занимаются Ваши посольства в Москве и в Киеве и почему они не предоставляют Вам столь элементарную информацию, а продолжают снабжать Вас довольно дешевой дезинформацией как по этому, так и по многим другим вопросам ситуации на Украине [3].*

Данная рекомендация имеет персонифицированный характер, то есть вопреки дипломатическому этикету оратор «переходит на личности». Цель коммуникации достигается через коммуникативный ход «намека»: оратор подразумевает, что на заседаниях Совета Безопасности представитель США выступает с дешевой дезинформацией, однако чтобы не обвинять в этом представителя США напрямую, использует намек, тем самым перекладывая вину на посольства США и выставляя представителя США в роли жертвы.

Таким образом, побуждение демонстрирует широкие возможности речевой манипуляции, так как его конечной целью является выполнение действий, указанных оратором. Изучив коммуникативные тактики в составе данной стратегии, мы выяснили, что в российском политическом дискурсе побуждение, как правило, выражено эксплицитно, тогда как в американском политическом дискурсе побуждение может быть «скрыто» от реципиента и иметь имплицитную форму выражения, что, безусловно, открывает перед оратором широкие речевые возможности.

### Источники и литература

- 1) Паршина О.Н. Российская политическая речь: теория и практика. М., 2012.
- 2) Чудинов, А. П. Политическая лингвистика: Учеб. пособие. М., 2006.

- 3) Источник практического материала – официальный сайт Совета Безопасности ООН:  
<http://www.un.org/ru/sc/meetings/records/2015.shtml>