

Korol A. student of Sumy State University
Король А. П. студент Сумський державний університет

Popova O. teacher of Sumy State University
Попова О. В. викладач Сумський державний університет

Tkachenko K. student of Sumy State University
Ткаченко К. І. студент Сумський державний університет

Strategy for Elevation versus Strategy for Degradation in Political Discourse

Стратегія на підвищення versus стратегія на зниження у політичному дискурсі

Як багатожанровий різновид публічного мовлення, політичний дискурс характеризується цілою низкою специфічних засобів. І суть тут не лише у вживанні специфічної детермінованої політичною діяльністю лексики, а й у своєрідному виборі й організації певних структур вираження відповідно до прагматичних настанов, цілей та умов спілкування, що склалися в процесі професійної діяльності політиків. Політики усвідомлюють необхідність оволодіння таким стилем мовлення і нормами літературної мови, які здатні дати найвищий коефіцієнт корисної дії для:

- встановлення суспільного порозуміння;
- прийняття і обґрунтування певних політичних та соціально-ідеологічних стратегій;
- підтримання або руйнування іміджу політика;
- нав'язування масовій свідомості тієї або іншої ідеологічної думки [1].

Питанням політичного дискурсу, його мовній складовій присвячено роботи: А. М. Баранова, Д. Болінджера, Т. ван Дейка, С. А. Жаботинської, В. І. Карасика, Ю. Н. Караулова, А. Кемпбелла, О. С. Кубрякової, Дж. Лакоффа, М. В. Піменової, Г. Г. Почепцова, П. Серіо, Д. Таннена, А. П. Чудінова, М. Шадсона, О. І. Шейгал та інших.

Актуальність дослідження зумовлена зростанням значущості політичного дискурсу в сучасному демократичному суспільстві. Разом з тим, на особливу увагу заслуговує вивчення комбінаторики стратегій та тактик в

межах передвиборчих дебатів, що є складовою досліджень у царині прагмалінгвістики з подальшим посиленням до когнітивістики. Відповідно, завданням даної статті виступає встановлення провідних стратегій та тактик політичного дискурсу в межах жанру дебатів і встановлення домінантних стратегій та тактик у різних часових проміжках.

Об'єктом дослідження даної статті виступає політичний дискурс у рамках жанру дебатів, що охоплюють президентські вибори у США в 2012 році та в 1960 році. *Предметом* є комбінація тактик, які формують стратегію на підвищення та стратегію на зниження та є невід'ємною складовою політичного дискурсу.

Політичний дискурс створений політиками, які переконують народ, спонукають його, вихваляють себе і свої дії, виступають з критикою опонентів. Переконавання здатні формувати чи навіть передбачати рівень взаємовідносин між політиком та виборцем. Ефективність же спілкування політичного діяча залежить від його здатності взаємодіяти з іншими людьми та встановлювати так званий рапорт, налаштовуючись щодо їх моделей світу і навичок поведінки, внутрішньо приєднуючись до них, бо різниця полягає не в самому світі, а в його фільтрах, через які його сприймаємо: мова – це фільтр, переконання – також “фільтр” [5].

Одним із головних засобів досягнення встановленої цілі, формування певного іміджу політика є використання комунікативних тактик та стратегій. Комунікативна стратегія — когнітивний процес, тобто глобальний рівень усвідомлення ситуації, в якому мовець співвідносить свою комунікативну мету з конкретним мовним вираженням [2]. Керуючись певною стратегією досягнення комунікативної мети, мовець, відповідно, узгоджує з нею мовленнєві ходи у процесі спілкування. Так, на кожній стадії розмови він вибирає засоби, які роблять максимальний внесок для реалізації стратегічного плану. Це означає, що стратегії, на відміну від загальних правил та принципів комунікації, є достатньо гнучкими. Їх гнучкість

зумовлена необхідністю враховувати наслідки попередніх ходів і відповідно планувати та здійснювати наступні.

Усі комунікативні стратегії в межах політичного дискурсу мають одну мету — боротьба за владу. Під впливом чинника «наявність сторін, що змагаються» мовець змушений максимально зменшувати значущість статусу опонента, розвінчувати позиції свого політичного противника й максимально підвищувати свій статус [2], в результаті чого у виборців складається враження некомпетентності політичного опонента та абсолютної досвідченості адресанта.

На сьогодні в теорії комунікації відсутня єдина класифікація комунікативних стратегій. Проте у політичному дискурсі використовують три універсальні стратегії: 1) стратегія «гра на зниження», що спрямована на суперника (реалізується через тактики аналіз-«мінус», (безособового) звинувачення, викриття, образи, тощо); 2) стратегія «гра на підвищення», що передбачає прагнення адресанта піднести свій авторитет (тактики аналіз-«плюс», самопрезентації, відведення критики, самовиправдання, тощо); 3) стратегія театральності, тобто, представлення «як драми, де люди намагаються скласти один про одного певне враження» (тактики підбурювання, кооперації, інформування, обіцянки, провокації, тощо) [3].

Для аналізу комбінаторики стратегій та тактик у політичному дискурсі варто звернутись до такого жанру його текстів як дебати. Дебати – чітко структурований і спеціально організований публічний обмін думками між двома сторонами з актуальної теми [4]. Більше того, дебати, за рахунок природності комунікативної ситуації та значущості непідготовленого мовлення, здатні продемонструвати широкий спектр комбінаторики стратегій та тактик, що уможливорює здійснення максимально точного дослідження. Задля кращого розуміння даного питання звернемося до дебатів між Річардом Ніксоном та Джоном Кеннеді (1959 – 1960 роки), а також – Бараком Обамою та Мітом Ромні (2012 рік).

For me, I look at what's happened in the last four years and say this has been a disappointment. We can do better than this. We don't have to settle for, how many months, 43 months with unemployment above 8 percent, 23 million Americans struggling to find a good job right now [6].

Слова Міта Ромні спрямовані на дискредитацію свого опонента, діючого на той час Президента США Барака Обама, адже апелюючи до соціальних негараздів, існуючих на момент проведення дебатів, в будь-якому разі, навіть чітко не називаючи «винуватця», іде апеляція до діючої влади. Така езотеричність, невизначеність не заважає адресанту реалізувати стратегію «гри на зниження». Крім того, варто наголосити на доречності формулювання «гра на зниження», адже висловлювання не позбавлено, притаманної політичному дискурсу, театральності. Залучення дейксису *we* наголошує на прагненні адресанта бути єдиним зі своїм виборцем, підкреслює його цілковите та абсолютне розуміння проблем, які мають пересічні американці (*We don't have to settle for...*). Разом з тим, Міт Ромні починає свій виступ, позиціонує себе як сильного лідера, що пояснюється лексичним добором (*For me, I look*). У такий спосіб здійснюється комбінування і кооперативної тактики, і тактики безособового звинувачення, і тактики аналіз-«плюс».

Використання стратегії «гра на підйом» помітне у словах Барака Обама:

You know, four years ago we went through the worst financial crisis since the Great Depression. Millions of jobs were lost, the auto industry was on the brink of collapse. The financial system had frozen up.

And because of the resilience and the determination of the American people, we've begun to fight our way back. Over the last 30 months, we've seen 5 million jobs in the private sector created. The auto industry has come roaring back. And housing has begun to rise [6].

Констатуючи відомі соціальні, економічні, політичні проблеми, Б. Обама вдається максимально здобути довіру свого виборця, адже він

звертається до зрозумілих усім американцям проблем. Принагідно він наголошує на власних досягненнях за період президентства, підкріплюючи фактичну інформацію цифрами, чим заслуговує на максимальну повагу, адже оперує точною інформацією, вказуючи на усвідомлення теми розмови. Більше того, відводячи у такий спосіб критику, Барак Обама знову таки залучає *we've begun...*, *we've seen*. Звернення до амальгамування (*we*) лише наголошує на прагненні адресанта до кооперації, співпраці з виборцями у відбудові потужної держави. Враховуючи сучасний напрямок суспільства на демократичний розвиток, такий крок лише підсилює довіру до кандидата на посаду Президента США.

Якщо загалом проаналізувати дебати Барака Обами та Мітта Ромні на посаду Президента США у 2012 році (2 тексти дебатів), то помітний поступовий перехід обох кандидатів від тактики самопрезентації до дискредитації. Іноді цей перехід відбувається досить стрімко, тож можна сказати, що більшою мірою панує саме тактика дискредитації, бо саме агресія є сильнішою емоцією і до неї легше звернутись. І сенатор Мітт Ромні, і президент Барак Обама починали з нейтральних відповідей і згодом переходили до стратегії «гри на зниження», звинувачуючи один одного. За результатами дослідження було знайдено 165 випадків «гри на зниження» по відношенню до 137 випадків «гри на підйом», хоча варто відзначити відсутність чіткої межі між вказаними стратегіями, яка б сигніфікувала перехід від однієї до іншої, завершення однієї і початок іншої.

Говорячи про дебати Ніксона-Кеннеді, треба відмітити, що вони проходили між особами, які ще не займали пост президента США. Не зважаючи на те, що дані дебати відбувались півстоліття тому, вказані стратегії реалізовано в них у повному обсязі.

I don't think it's possible for Mr. Nixon to state the record in distortion of the facts with more precision than he just did [7].

Стратегія «гра на зниження», застосована Дж. Кеннеді, чітко маркує тактику викриття свого опонента за рахунок наступу та заперечення слів опонента.

Well, I must say that uh - Mr. Truman has uh - his methods of expressing things; he's been in politics for fifty years; he's been president of the United States. They may - are not my style. But I really don't think there's anything that I could say to President Truman that's going to cause him, at the age of seventy-six, to change his particular speaking manner. Perhaps Mrs. Truman can, but I don't think I can. I'll just have to tell Mr. Morton that. If you'd pass that message on to him [7].

Залучення Дж. Кеннеді елементів тактики виправдання, наступу в рамках стратегії «гри на підйом», що не позбавлена і елементів театральності (*say to President Truman that's going to cause him, at the age of seventy-six... Mrs. Truman can*).

Якщо в цілому проаналізувати дебати Річарда Ніксона та Джона Кеннеді на посаду Президента США у 1960 році (1 текст дебатів), то помічаємо аналогічну комбінаторику стратегій «гри на зниження» та «гри на підйом» із залученням театральної стратегії. Кількісні показники (84 випадки «гри на зниження» та 63 випадки «гри на підйом») лише підтверджують загострення емоційної напруги під час дебатів, коли політичні опоненти, прагнучи переконати виборця у своїй значущості, частіше апелюють до приниження та руйнування політичного образу свого опонента.

У періоди радикального суспільно-політичного реформування закономірно підвищується увага до аспектів соціального життя, здатних визначити подальшу побудову нової системи аксіологічних координат з іншими акцентуваннями рубрик цілісних шкал. Саме у такому світлі на особливу увагу заслуговує політичний дискурс, адже мова є невід'ємною від політики і владних відношень, і тільки у цьому контексті може стати адекватно зрозумілою. Дослідження питання комбінаторики стратегій «гри на зниження» та «гри на підйом», їх взаємозамінюваності у комунікативному

процесі в рамках політичного дискурсу потребує подальшого вивчення із заглибленням в аспекті темпоральної наближеності чи віддаленості до дати виборів.

Література

1. Кусько К.Я. Проблеми дискурсної лінгвістики / К.Я. Кусько // Іноземна філологія. Укр.наук.зб. – Л. : ЛНУ, 2001. – 158с.
2. Лук'янець В. Філософія дискурсу / В Лук'янець // Вісник НАН УКР. – 2002. – №12. – С.22–28.
3. Фадєєва О. В. Стратегії й тактики конфліктного дискурсу (на матеріалі сучасної англійської мови) : автореф. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.04 «Германські мови» / О.В. Фадєєва. – К., 2000. – 18 с.
4. Шейгал Е. И. Семиотика политического дискурса : дис. ... д-ра філол. наук : 10.02.01, 10.02.19 / Шейгал Елена Ивановна. – Волгоград, 2000. – 431 с.
5. Cohen T. Figurative Speech and Figurative Acts / T. Cohen // The Journal of Philosophy. – 1875. – Vol.72. – №19 – 683 p.
6. President Barack Obama and Former Gov. Mitt Romney Participate in a Candidates Debate [Electronic resource]. – Access : <http://www.debates.org/index.php?page=october-1-2012-the-second-obama-romney-presidential-debate>
7. The Third Kennedy-Nixon Presidential Debate [Electronic resource]. – Access : <http://www.debates.org/index.php?page=october-13-1960-debate-transcript>

Бібліографічні дані:

Попова О.В. Стратегія на підвищення versus стратегія на зниження у політичному дискурсі / О.В. Попова, А.П. Король, К.І. Ткаченко //«Humanities and Social Sciences in Europe : Achievements and Perspectives». Proceedings of the 1 International symposium (December 18, 2013). Volume 2. – Vienna : «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH, 2013. – P. 113–118.

