

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт филологии и языковой коммуникации
Кафедра теории германских языков и межкультурной коммуникации
45.03.02 Лингвистика

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой ТГЯиМКК
_____ О.В. Магировская
« _____ » _____ 2018 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

**КОММУНИКАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ
УКЛОНЕНИЯ ОТ ОТВЕТА В СОВРЕМЕННОМ
АМЕРИКАНСКОМ И БРИТАНСКОМ ПОЛИТИЧЕСКОМ
ДИСКУРСЕ**

Выпускник	Р.А. Старцева
Научный руководитель	д-р филол. наук, проф. каф. ТГЯиМКК О.В. Магировская
Нормоконтролер	А.В. Тарасенко

Красноярск 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА 1. ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОЛИТИЧЕСКОГО ДИСКУРСА	7
1.1. Коммуникативная стратегия как способ организации речевой деятельности.....	7
1.1.1. Подходы к понятию коммуникативной стратегии.....	7
1.1.2. Типология коммуникативных стратегий.....	11
1.1.3. Специфика анализа коммуникативных стратегий.....	15
1.2. Интеграция коммуникативных стратегий и тактик в едином коммуникативном пространстве	18
1.3. Политический дискурс как особая форма коммуникации.....	22
1.3.1. Специфика политического дискурса.....	22
1.3.2. Функции политического дискурса.....	26
1.3.3. Жанры политического дискурса	29
1.3.4. Стратегии и тактики политического дискурса.....	33
1.4. Стратегия уклонения от ответа как одна из ведущих стратегий политического дискурса.....	37
ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 1	42
ГЛАВА 2. ТАКТИКИ УКЛОНЕНИ ОТ ОТВЕТА В ВЫСКАЗЫВАНИЯХ СОВРЕМЕННЫХ АМЕРИКАНСКИХ И БРИТАНСКИХ ПОЛИТИКОВ	45
2.1. Тактика отказа от комментирования.....	45
2.2. Тактика переключения на другую тему	50
2.3. Тактика обобщения.....	56
2.4. Тактика указания на отсутствие необходимой информации.....	61
2.5. Тактика выражения сомнения в правомерности ответа на вопрос	65
2.6. Тактика игнорирования.....	68
2.7. Тактика введения в заблуждение	71
2.8. Тактика вопросов и переспросов (уточнений).....	75
ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 2	79
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	81
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	84

ВВЕДЕНИЕ

Политическая деятельность всегда играла особую роль в жизни общества. От определенной политической ситуации зависит место страны на международной арене, в деятельности мирового сообщества, а также ее взаимоотношения с другими государствами.

В связи с возрастающей значимостью политики в современном мире, ее театрализацией, а также глобальным влиянием СМИ на сферу политической деятельности отмечается возросшее внимание лингвистов к проблемам дискурса активной социальной группы, такой как политиков. Их речь является средством сильнейшего воздействия на аудиторию, поэтому важную роль в определении имиджа страны играют выступления ее политических лидеров.

Для политического дискурса важнейшее значение имеет коммуникативная культура и компетентность политических деятелей. Это, прежде всего, проявляется во владении ими разнообразными коммуникативными стратегиями и тактиками.

Одной из таких стратегий выступает стратегия уклонения от ответа, которая часто используется в речи политических деятелей. Данную стратегию используют с целью показать себя в наиболее выгодной позиции. Исследования выступлений политиков позволяют, с одной стороны, установить причины и особенности использования различных тактик, необходимых для реализации данной стратегии, а с другой – выявить наиболее эффективные способы уклонения от ответа.

Исследование данной стратегии **актуально** в силу целого ряда причин. Во-первых, стратегия уклонения от ответа имеет динамический характер, поскольку политическая ситуация в мире сейчас крайне изменчива и требует новых форм и способов коммуникации. Во-вторых, в обществе, где вопросы власти открыто обсуждаются, и решение целого ряда политических проблем зависит от того, насколько адекватно эти проблемы будут интерпретированы

языком, анализ тактик стратегии уклонения от ответа является необходимым. Кроме того, выбор данной темы обусловлен интересом к изучению, выявлению и описанию специфики речевого воздействия, а также речевых приемов, позволяющих скрыть истинные интенции политика, которые содержатся в его публичных высказываниях, что позволяет лучше ориентироваться и понимать заложенные в речи дополнительные смыслы. Выбор темы также обусловлен практической значимостью исследования и междисциплинарным интересом. Результаты исследования могут быть востребованы политиками, пиар-менеджерами, журналистами и теми, кто проявляет интерес к данной проблеме.

Объектом исследования являются тактики, реализующие стратегию уклонения от ответа, используемые политическими деятелями в американском и британском политическом дискурсе.

Предметом выступает система языковых средств, репрезентирующих тактики коммуникативной стратегии уклонения от ответа в американском и британском политическом дискурсе.

В качестве **рабочей гипотезы** выступает предположение о том, что тактики, реализующие стратегию уклонения от ответа, в речи политиков, принадлежащих к разным лингвокультурам, во многом обусловлены данными культурами.

Цель работы состоит в выявлении, систематизации и анализе особенностей использования тактик, реализующих стратегию уклонения от ответа, которые используются американскими и британскими политиками, описании факторов, ведущих к их активизации, объяснении прагматического потенциала.

Цели и предмет исследования определяют постановку и решение следующих **задач**:

- 1) описать сущность политического дискурса;
- 2) изучить специфику коммуникативных стратегий и тактик;

3) описать взаимодействие коммуникативных стратегий и тактик в едином коммуникативном пространстве;

4) систематизировать сущностные характеристики коммуникативной стратегии уклонения от прямого ответа;

5) описать репертуар коммуникативных тактик, конституирующих данную стратегию;

6) выявить и проанализировать особенности использования различных тактик, реализующих стратегию уклонения от ответа, которые используются американскими и британскими политиками;

7) провести анализ факторов, ведущих к активизации выявленных тактик, а также прагматического потенциала скрыть истинные интенции американских и британских политиков.

Основными **методами** исследования в данной работе являются концептуальный метод, включающий в себя семный анализ отдельных лингвистических единиц, а также контекстуальный анализ.

Материалом исследования послужили речевые фрагменты, репрезентирующие тактики уклонения от ответа, представленные в американских и британских газетах (*The Times, CNN, The Washington Post, Real Clear Politics, USA Today, The Guardian, The New York Times, Los Angeles Times, The Telegraph, The Independent, Daily Press Briefings*) за период с 2013 по 2018 годы.

Теоретическая значимость состоит в том, что результаты исследования вносят вклад в развитие таких научных направлений, как политическая лингвистика, прагмалингвистика, межкультурная коммуникация.

Практическая значимость заключается в том, что результаты исследования могут быть востребованы представителями других профессий и направлений, например, журналистами, корреспондентами, пиар-менеджерами, политиками, дипломатами, политологами, специалистами в области международных отношений. Кроме того, результаты могут быть

использованы для желающих проводить мастер-классы по способам уклонения от ответа с наглядными приемами, примерами и комментариями.

Апробация. Результаты настоящего исследования были представлены на Международной научно-практической конференции молодых исследователей «Язык, дискурс, (интер)культура в коммуникативном пространстве человека» в 2017 и 2018 годах.

Работа состоит из Введения, двух глав, Заключения и Списка использованной литературы.

Во Введении формулируются объект и предмет исследования, ставятся цели и задачи, выдвигается гипотеза, описываются методы, материал исследования, теоретическая и практическая значимость.

В Главе 1 «Характеристики политического дискурса» дается описание понятию политического дискурса, его сущности и функций, систематизируется информация, а также описываются наиболее часто используемые стратегии данного дискурса.

В Главе 2 «Тактики уклонения от ответа в высказываниях современных американских и британских политиков» описывается репертуар коммуникативных тактик, конституирующих стратегию уклонения от ответа, их особенности, а также анализируются факторы, ведущие к активизации тактик.

В Заключении формулируются основные полученные выводы и описываются перспективы дальнейшего исследования.

Список использованной литературы включает 73 источника, из которых 15 на английском языке.

ГЛАВА 1. ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОЛИТИЧЕСКОГО ДИСКУРСА

1.1. Коммуникативная стратегия как способ организации речевой деятельности

1.1.1. Подходы к понятию коммуникативной стратегии

Основная проблематика лингвистического анализа речевого общения связана с изучением стратегий говорящего и всех языковых ресурсов, которые находятся в его распоряжении и определяют достижение им коммуникативной цели [Иссерс, 2006]. Как отмечает О.С. Иссерс, «стратегия речевого поведения охватывает всю сферу построения процесса коммуникации, когда становится целью достижения долговременных результатов» [Там же: 54].

В основе лексического значения слова «стратегия» лежит идея планирования действий, связанных с социальной конфронтацией, противоборством [Агаркова, 2012]. Это во многом объясняет, почему в широком смысле под речевой стратегией понимается сверхзадача речи, диктуемая практическими целями говорящего: «Речевая стратегия включает в себя планирование процесса речевой коммуникации в зависимости от конкретных условий общения и личностей коммуникантов, а также реализацию этого плана» [Иссерс, 2003: 54]. Иными словами, речевая стратегия представляет собой комплекс речевых действий, направленных на достижение цели.

Под стратегией речевого поведения понимают «способ (линию) речевого поведения автора текста, в данной ситуации общения соотносимый с конкретными коммуникативными целями (обменом информацией и речевым воздействием отправителя текста на получателя)» [Бейлинсон, 2005: 15]. В понятие коммуникативной цели исследователи вкладывают «общее целевое начало, целевой план, проект, который определяет, задает всё речевое поведение субъекта в данном общении и в его отдельных репликах» [Романова, Филиппов, 2010]. Иными словами, это желаемый результат, на

который нацелен адресант во время процесса коммуникации, который обуславливает выбор коммуникативной стратегии.

Для достижения конкретной коммуникативной цели говорящему необходимо заранее наметить основные моменты, опорные пункты дальнейшей беседы. В некоторых случаях решающим может оказаться не только продумывание основных вариантов развития разговора, но и конкретных коммуникативных ходов. В данном случае говорится о выборе одной или нескольких коммуникативных стратегий.

Сам термин «коммуникативная стратегия» появился в 80-х годах XX века. Актуальность термина «стратегия» в лингвистике сопровождается отсутствием общепринятой интерпретации. В современной науке выделяют несколько различных подходов к определению понятия речевой стратегии. Они опираются на теоретическую базу различных наук, изучающих общение. Соответственно, дефиниция данного понятия варьируется в зависимости от того, в рамках какого лингвистического направления оно исследуется (например, прагмалингвистика, психолингвистика и т.д.).

Понятие стратегии используется не только в лингвистической науке. В военном деле стратегия определяется как искусство ведения крупных операций и войны в целом, наука о ведении войны. В переносном значении стратегия – это искусство руководства общественной, политической борьбой [Reber, 2001]. В данном случае основой лексического значения слова стратегия является идея планирования действий, связанных с социальной конфронтацией, столкновением, противоборством. В психологической интерпретации этого понятия сохраняется идея прогнозирования поведения коммуникантов. Поведенческие стратегии считаются наиболее близкими к речевым стратегиям.

В большинстве работ, посвященных теории коммуникации, авторами используются такие понятия, как речевая, коммуникативная и языковая стратегия. Перечисленные понятия не разграничиваются и употребляются в качестве синонимов. Мы полагаем, однако, что это не совсем верно, исходя

из того, что понятие коммуникации является очень широким и охватывает различные аспекты речевого общения. В связи с этим, в отличие от речевой стратегии коммуникативная стратегия понимается как часть коммуникативного поведения или коммуникативного взаимодействия, в которой серия различных вербальных и невербальных средств используется для достижения определенной коммуникативной цели [Соколов, 2002]. Речевая стратегия – общая основа поведения, которая может включать и отступления от цели в отдельных шагах. Таким образом, в данной работе будет использован термин «коммуникативная стратегия» как более узкое и рассматривающее непосредственно средства, с помощью которых достигается поставленная цель [Кириллова, 2017].

В рамках когнитивного подхода стратегия определяется как «весь комплекс речевых действий, нацеленных на достижение коммуникативной цели» [Иссерс, 2003: 121]. Она всегда рассматривается как часть коммуникативного поведения или коммуникативного взаимодействия, в которой серия различных вербальных и невербальных средств используется для достижения определенной коммуникативной цели. По определению Т.А. ван Дейка и В. Кинча, стратегия – это «план комплексного речевого воздействия, задачей которого является изменение модели мира партнера, трансформацию его концептуального сознания» [Дейк, Кинч, 1988: 98].

И.А. Стернин в рамках коммуникативной лингвистики определяет коммуникативную стратегию как «обусловленные коммуникативной целью общие стереотипы построения процесса коммуникативного воздействия в зависимости от условий общения и личности коммуникантов» [Стернин, 2001: 14].

Существуют и другие подходы к понятию коммуникативной стратегии. Так, А.П. Чудинов, изучая стратегию в рамках коммуникативно-прагматической лингвистики, делает акцент на коммуникативном успехе, а не на самом процессе коммуникативного поведения, и предлагает следующее

определение данного понятия: «Коммуникативная стратегия – это основной путь, который должен привести к победе» [Чудинов, 2001: 36].

Особенность научного понимания данного термина значительно отличается в разных лингвистических традициях. Отечественные исследователи важную роль отводят моменту целеполагания: в следовании той или иной стратегии адресант придерживается определенной цели – «общего мотива действия», «высшей интенции», «сверхзадачи», обуславливающей выбор тех или иных речевых действий [Дубских, 2015]. Зарубежные исследователи считают, что стратегии могут находить применение исключительно при наличии коммуникативных проблем, поэтому в определение стратегии некоторые из них вкладывают такую характеристику, как способность к решению проблем.

М. Свон рассматривает термин «стратегия» как помощника в решении проблем. Он определяет этот термин как одно из возможных эффективных средств решения проблем, к использованию которого прибегают люди (*In this way, a strategy is a possible means of problem-solving that the users select because it works effectively and they are most comfortable with it* [Swan, 2008: 262]). В зарубежных работах, как правило, не встречаются такие понятия, как цель, мотив или действие.

Представленные определения отображают специфику коммуникативных стратегий с разных точек зрения. В рамках данного исследования наиболее приемлемым является определение, которое предлагает И.Н. Борисова, понимая под стратегией «способ организации речевого поведения в соответствии с замыслом, интенцией коммуникантов» [Борисова 1999: 85]. Это позволяет исследовать коммуникативную стратегию как намеренно планируемое действие для достижения конкретной цели в конкретной коммуникативной ситуации.

Таким образом, коммуникативная стратегия представляет собой планирование процесса речевой коммуникации в зависимости от конкретных условий общения и личностей коммуникантов, а также реализацию этого

плана. Зарубежные исследователи рассматривают также стратегию как средство решения проблем в процессе общения. С помощью стратегий как комплексов речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели или на решение коммуникативной задачи, возможно достижение эффективности коммуникации.

1.1.2. Типология коммуникативных стратегий

В лингвистической литературе представлены различные типологии коммуникативных стратегий. Центральными работами по созданию типологии коммуникативных стратегий являются работы О.С. Иссерс и Ю. К. Пироговой.

О.С. Иссерс выделяет основные (семантические, когнитивные) и вспомогательные стратегии, разграничивая их по степени значимости для коммуникантов. Основной выступает стратегия, которая на данном этапе коммуникативного взаимодействия с учетом иерархии мотивов и целей является наиболее значимой. В большинстве случаев к основным стратегиям относятся те, которые непосредственно связаны с воздействием на адресата, его модель мира, систему ценностей и поведение (как физическое, так и интеллектуальное). Вспомогательные стратегии способствуют эффективной организации диалогового взаимодействия, оптимальному воздействию на адресата [Иссерс, 2003].

Типология И.Н. Борисовой основана на коммуникативных целеустановках коммуникантов. Она включает три типа коммуникативных стратегий:

- 1) регулятивная стратегия;
- 2) диктальная стратегия;
- 3) модальная стратегия [Борисова, 1999].

Целью регулятивной стратегии является вызвать желаемые изменения в широком экстракоммуникативном контексте ситуации. В диктальной

стратегии цель – информировать собеседника о фактах, событиях объективной реальности, рассуждать, рассказывать, описывать, логически осмысливать тему разговора. Модальная стратегия направлена на то, чтобы выразить чувства, эмоции, оценки, коммуникативные интенции, предпочтения, настроения в отношении речи и коммуникативной ситуации.

В то же время отмечается, что универсальная типология коммуникативных стратегий, применимая ко всем сферам речепроизводства, вряд ли возможна (или возможна как предельно обобщенная). Это во многом объясняется тем, что типологическое описание коммуникативных стратегий должно учитывать прагматические факторы коммуникативной ситуации и сферу общения коммуникантов. Исследования подтверждают, что наиболее удачными попытками создания коммуникативных стратегий являются те, которые «привязаны» к определенному типу дискурсивного взаимодействия или сфере коммуникации. В частности, это связано с ритуализацией общения в рамках институциональных дискурсов. При этом определенные стратегии в соответствии с их институциональными признаками закрепляются за теми или иными социальными институтами и ролями.

Несмотря на многообразие сфер коммуникации, по мнению С.В. Дацюк, выделяются три основных типа коммуникативных стратегий [Дацюк, 1999]. Данные типы стратегий являются концептуально описывающими основные социальные процессы, порождающие коммуникативные действия. К ним относятся:

- 1) презентация;
- 2) манипуляция;
- 3) конвенция [там же].

Данные стратегии отличаются по уровню открытости и способу коммуникации. Презентационный тип является пассивной коммуникацией, манипуляционный – активной коммуникацией. В свою очередь, конвенциональный тип представляет собой интерактивную коммуникацию. Для каждой стратегии характерен свой жанр: для стратегии презентации –

послание, для стратегии манипуляции – сообщение, для стратегии конвенции – диалог.

Дополнением к типологии коммуникативных стратегий является оппозиция как отдельный тип коммуникативной стратегии. Тем не менее, оппозиция не является самостоятельной коммуникативной стратегией и находится внутри манипуляционного типа коммуникативной стратегии. Оппозиция – это реакция контрагента на манипуляционные действия агента влияния. Стратегия оппозиции не является конструктивной, она создает реакционную структуру коммуникации. Иными словами, оппозиционное смысловое пространство всегда находится внутри манипуляционного коммуникативного пространства, противодействуя ему, но никогда его принципиально не преодолевая. Концептуально коммуникативные действия оппозиции часто являются реагированием. Там, где оппозиция создает свою коммуникативную среду, она становится теневой властью и вынуждена так же манипуляционно противодействовать официальной власти [Чарыкова, Стернин, 2012].

При осуществлении манипулятивной коммуникации главной целью является управление ситуацией через управление поведением людей. В конвенциональной коммуникативной стратегии используются технологии, которые нацелены на управление ситуацией через взаимодействие и согласование поведения людей. Для манипуляционной стратегии инструменты управления поведением и цель, которая ставится при таком управлении, как правило, скрыты от людей, чьим поведением управляют, тогда как в конвенциональной стратегии они открыты. По мнению О.С. Иссерс, «основными составляющими манипуляционной стратегии являются сокрытие и искажение информации, гиперболизация, поспешное обобщение» [Иссерс, 2006: 303]. Коммуникативное пространство текста создается заранее и определенным образом «упаковывается» для того, чтобы изменить его смысловую, целевую или ценностную идентификацию адресантом. Манипуляционные стратегии коммуникации чаще всего

характерны для таких способов структурирования информации, как идеология, пропаганда и реклама.

Целью конвенциональной коммуникативной стратегии является обеспечение коммуникации между различными участниками общения (например, разными социальными группами гражданского общества) и достижение конвенции, то есть такого содержательного договора, который позволит участникам, с одной стороны, воплощать в жизнь практические задачи, а с другой, будет воспроизводить конвенциональный коммуникативный процесс в дальнейшем.

Задачей презентационной стратегии является сообщение знания. Она выступает атрибутивным компонентом политического дискурса [Доценко, 1996; Иссерс, 1999]. Презентационная стратегия – это публичная коммуникация, основными целями которой являются позиционирование, продвижение и паблисити. Знание может преподноситься как обсуждение или рассуждение (коммуникативная среда будет расширяться в ходе общения), что предполагает взаимодействие участников общения. В этом случае презентация осуществляется на основе конвенциональной коммуникативной стратегии. Презентационная стратегия также может сочетаться с манипуляционной стратегией, если в ходе ее реализации знание передается не открыто, а в «упакованном» виде [Доцюк, 1999].

В работах зарубежных исследователей также не существует единой классификации коммуникативных стратегий. Типология, данная М. Нортоном и Дж. Геталсом, кардинально отличается от предыдущих типологий, представленных российскими исследователями.

По мнению ученых, выделяется 7 типов стратегий:

- 1) стратегия назначения кандидата (*nomination*);
- 2) стратегия ограничения (*restriction*);
- 3) стратегия смены ролей (*turn-taking*);
- 4) стратегия контроля над темой (*topic control*);
- 5) стратегия смены темы (*topic shifting*);

б) стратегия восстановления (*repair*);

7) стратегия завершения (*termination*) [Norton, Goethals, 2004: 20].

Таким образом, до сих пор не существует единой классификации коммуникативных стратегий, поскольку исследователи используют разные критерии для анализа речевого воздействия. основополагающей характеристикой коммуникативной стратегии является ее целевая направленность, поэтому большинство предлагаемых исследователями классификаций коммуникативных стратегий основываются на типологиях речевых целей. Отсутствие единой классификации, по мнению Ю.Н. Караулова, объясняется тем, что полного перечня коммуникативно-деятельностных потребностей личности (и коммуникативных целей) пока нет и создать его довольно трудно [Караулов, 2007]. Тем не менее, большинство исследователей сходятся во мнении, что именно следующие три типа коммуникативных стратегий являются основными: презентация (или самопрезентация), манипуляция и конвенция. Множество других выделяемых разными учеными коммуникативных стратегий, характеризуется определенным набором тактик и приемов, использование которых зависит от типа дискурса.

1.1.3. Специфика анализа коммуникативных стратегий

Определиться с универсальными единицами анализа коммуникативных стратегий так же невозможно, как и выбрать одно определение понятия из множества существующих.

Единицами анализа коммуникативных стратегий в работах разных авторов выступают высказывание (предложение), диалогическое единство, коммуникативное событие.

По мнению Т.Е. Янко, анализ коммуникативной стратегии включает в себя:

- 1) выбор глобального речевого намерения (например, выступить с сообщением или констатацией факта, задать вопрос, обратиться с просьбой);
- 2) отбор тех компонентов семантики предложения и экстралингвистической конситуации, которые соответствуют модифицирующим коммуникативным значениям;
- 3) определение того, какой объем информации придется на одну тему, одну рему и т. д.;
- 4) соотнесение квантов информации о ситуации с состояниями сознания собеседников и фактором эмпатии;
- 5) определение порядка следования коммуникативных составляющих;
- 6) настройку коммуникативной структуры предложения на определенный коммуникативный режим (диалогический, нарративный, режим озвучивания письменного текста), стиль и жанр [Янко, 2001].

Следуя данному алгоритму, Т.Е. Янко выделяет отдельное высказывание в качестве единицы анализа стратегии.

В других работах единицей анализа коммуникативных стратегий является минимальное диалогическое единство (А.Н. Баранов, С.В. Беспалова, Г.В. Димова). Оно понимается как последовательность реплик адресанта и адресата со следующими особенностями:

- 1) все реплики связаны единой темой;
- 2) диалог начинается абсолютно независимым и кончается абсолютно зависимым речевым актом;
- 3) все отношения иллокутивного вынуждения и самовынуждения выполнены;
- 4) внутри данной последовательности не существует другой, отличной от нее, которая удовлетворяла бы условиям $a - b$ (признак минимальности) [Димова, 2004].

Единицей анализа речевых стратегий в исследованиях О.С. Иссерс является диалог. Под минимальным диалогом понимается «диалогическое

взаимодействие одного из коммуникантов» [Иссерс, 2003: 117]. Схема анализа при таком подходе опирается на определенные параметры коммуникативной ситуации и состоит из:

- 1) информации о предстоящем коммуникативном событии, его цели;
- 2) позиции в предстоящем диалоге (концепции автора и адресата);
- 3) установки говорящего и слушающего на тип общения;
- 4) условия успешности речевой тактики;
- 5) перлокутивных эффектов;
- 6) коммуникативных ходов и их языковых маркеров [Иссерс, 2003].

Данный подход представляется убедительным, поскольку имплицитные и эксплицитные признаки коммуникативной стратегии можно выявить только в рамках диалога, где высказывание каждого коммуниканта крайне значимо.

Н.Н. Кириллова полагает, что кроме вышперечисленных элементов «единицами анализа коммуникативной стратегии можно считать и целевые установки коммуникантов, и модель речевого поведения, и индивидуально-личностные особенности и пр., но самым главным являются мировоззренческие ориентиры и ценности участников общения. Все остальное – вторично» [Кириллова, 2012: 27].

Анализ коммуникативных стратегий охватывает широкий спектр языковых явлений, необходимых для осуществления эффективной коммуникации. Неоспоримой является универсальность использования коммуникативных стратегий в целом, однако наполнение понятия «коммуникативная стратегия» варьируется в зависимости от коммуникативных ситуаций. Именно в этом находит своё отражение специфика анализа коммуникативных стратегий.

Анализируя коммуникативные стратегии в аспекте их реализации в определенном типе дискурса, является целесообразным рассмотреть приемы выбора, структурирования и подачи информации. Следует различать

стратегическую коммуникативную цель и дополнительные коммуникативные цели, без достижения которых трудно достичь основную. Дополнительные цели связаны с преодолением неблагоприятных условий коммуникации, связанных с особенностями восприятия излагаемой информации и отношения к ней. В числе неблагоприятных факторов процесса коммуникации могут быть названы отсутствие непосредственного контакта коммуникантов, воздействие на адресата конкурирующих сообщений и других потоков информации, создающих помехи в процессе восприятия.

Таким образом, анализ коммуникативных стратегий охватывает множество языковых явлений, необходимых для успешной коммуникации. Единицей анализа в данной работе является диалог, поскольку

- 1) в рамках проведенного исследования рассматривается взаимодействие коммуникантов,
- 2) коммуникативная стратегия речи предполагает отбор фактов и подачу их в определенной последовательности, заставляет говорящего адекватно организовывать речь, обуславливает подбор и использование языковых средств.

1.2. Интеграция коммуникативных стратегий и тактик в едином коммуникативном пространстве

В процессе общения коммуниканты преследуют определенные цели, которые обуславливают выбор коммуникативной стратегии, с помощью которой будет достигнута эффективная коммуникация. В тесной взаимосвязи с понятием «коммуникативная стратегия» находится понятие «коммуникативная тактика». Основное различие между ними состоит в том, что тактике присущи практические действия в реальном процессе интеракции коммуникантов, и она, по сравнению с коммуникативной стратегией, представляет собой более мелкий охват рассмотрения

коммуникативного процесса. Коммуникативная тактика соотносится с набором коммуникативных намерений, то есть практическими средствами достижения коммуникативной цели [Туманова, 2015].

Коммуникативная тактика – это совокупность приемов осуществления коммуникации и линия поведения на определенном ее этапе. Через тактики выполняют функцию способов осуществления стратегии в конкретной коммуникативной ситуации. Стратегия определяется, как правило, общей целью, тактика – коммуникативным намерением (интенцией) [Матвеева, 2013].

Мнения зарубежных и российских исследователей сходятся в разграничении рассматриваемых понятий.

К. Йочум указывает: «Стратегия определяет долгосрочные цели и то, как вы собираетесь их достигать. Иными словами, стратегия указывает вам дорогу, по которой следует двигаться, чтобы достичь поставленных целей. Тактики, в свою очередь, более конкретны и часто ориентированы лишь на шаги, которые вы предпринимаете» (*Strategy defines your long-term goals and how you're planning to achieve them. In other words, your strategy gives you the path you need toward achieving your organization's mission. Tactics are much more concrete and are often oriented toward smaller steps and shorter timeframes along the way* [Yochum, 2016]).

Аналогичной точки зрения придерживаются Ф. Акилар и М. Галуччио. Ученые определяют стратегию как способ достижения цели, тактику – непосредственно действия [Акилар, Галуччио, 2011].

По мнению М. Эрман, тактики менее стабильны и более изменчивы. Коммуникативные стратегии, как правило, постоянны (люди используют примерно те же стратегии, что и сто лет назад), в то время как тактики подвержены изменениям с течением времени. Таким образом, если рассмотреть определенный промежуток времени, стратегии останутся преимущественно теми же, а тактики, вероятнее всего, будут иные (*An interesting point to consider is communicative strategies are usually timeless*

(people still react in pretty much the same way as they did 100 years ago) whilst tactics are technology/time sensitive. So, if you change the time frame (e.g. 1900, 1980, 2013) your strategy would remain the same, whilst the tactics will more than likely change [Ehrman, 1996: 44]).

Рассматривая коммуникативную тактику в рамках различных исследований, можно столкнуться с многообразными определениями этого понятия. Так, тактика определяется как «гибкое динамическое использование говорящим имеющихся у него вербальных умений построения речевого хода согласно намеченному плану речевых действий с целью достижения языковой задачи общения, ограниченной рамками речевого взаимодействия» [Зернецкий, 1988: 39].

А.Д. Самойлова в рамках дискурсивного подхода определяет тактику как «практическую реализацию микрозадачи адресанта посредством выбора языковых средств, значение которых помогает ее достигнуть» [Самойлова, 2008].

По мнению О.С. Иссерс, суть применения конкретной тактики состоит в стремлении скорректировать или полностью изменить конфигурацию психологических параметров и определенных аспектов модели мира (знаний, оценок, желаний) адресата в нужном для адресанта направлении (усилить какие-либо желания, изменить оценку, трансформировать образ какой-либо ситуации) [Иссерс, 2003].

Е.В. Ключевым коммуникативная тактика рассматривается в качестве совокупности практических ходов в реальном процессе речевого взаимодействия. Коммуникативная тактика, по его мнению, в отличие от коммуникативной стратегии, соотносится не с коммуникативной целью, а с набором отдельных коммуникативных намерений [Ключев, 2005].

Коммуникативное намерение (или интенция) трактуется как тактический ход, который является практическим средством достижения определенной коммуникативной цели. Вся совокупность таких практических

средств в реальном процессе коммуникации создает коммуникативную тактику [Клюев, 2001].

В анализе речевых тактик учитываются социальные и психологические аспекты общения. Речевая тактика включает в себя как одно, так и несколько высказываний.

Инструментом реализации речевой тактики является коммуникативный ход, который имеет отношение к понятию минимальной диалогической единицы. Коммуникативный ход связывает реплику говорящего и реплику слушающего по принципу иллокутивного вынуждения. Минимальная диалогическая единица может включать несколько коммуникативных ходов [Вахтель, 2008].

Выбор определенного коммуникативного хода и следующей за ним тактики зависит от точки зрения говорящего на ситуацию и на проблему в целом. Владение многообразными стратегиями и тактиками помогает человеку успешнее добиваться поставленных коммуникативных целей. Конечная успешность или неуспешность речевого акта зависит от того, насколько успешно были подобраны стратегии и тактики обоих коммуникантов [Матвеева, 2013].

Таким образом, коммуникативный процесс можно представить в виде стройной иерархической системы, в которой коммуникативная стратегия является более общим понятием, планом, который может состоять из нескольких тактик. Тактика, в свою очередь, является сфокусированной частью этого общего плана и представляет собой совокупность практических ходов в реальном процессе речевого взаимодействия, направленных на реализацию коммуникативной стратегии. Тактический ход служит для реализации речевой стратегии, достижения целей в речевой ситуации, отражая в то же время общие коммуникативные принципы и установки участников общения.

Из вышеперечисленного следует, что использование той или иной стратегии или тактики является средством сильнейшего воздействия на

собеседника/аудиторию. Это воздействие в полной мере проявляется в политическом дискурсе. Проблема отношения речи и власти исследуется, например, А.К. Михальской, которая отмечает, что «если для политиков предшествующих эпох необходимо было в первую очередь владение искусством публичного выступления, то для современного политического лидера этого недостаточно. Требуется также, а возможно, и в первую очередь мастерство публичного диалога» [Михальская, 1996: 139]. Отсюда следует, что для того, чтобы оценить мастерство политического деятеля, необходимо изучить коммуникативные стратегии и тактики, а также примеры их реализации в политическом дискурсе.

1.3. Политический дискурс как особая форма коммуникации

1.3.1. Специфика политического дискурса

Политический дискурс является сложным объектом исследования, так как лежит на пересечении разных дисциплин – политологии, социальной психологии, лингвистики – и связан с анализом формы, задач и содержания дискурса, употребляемого в определенных («политических») ситуациях [Демьянков, 2001].

В настоящее время отмечается возросший интерес лингвистов к проблемам дискурса активных социальных групп и прежде всего – политиков. Политическая жизнь меняется по составу участников, по объему, по формам, в качественном отношении, и таким образом формируется современный политический дискурс. Политический дискурс представляет собой явление, которое имеет частотное проявление и особое социальное значение в жизни общества [Паршина, 2010].

П. Чилтон считает, что анализ политического дискурса – достаточно новое явление. Начиная со второй половины XX века, лингвисты сделали большой шаг в изучении политического дискурса, осознав, что язык и человеческое сознание неделимы. Связь языка и политики не подлежит

сомнению, однако не так очевидна, несмотря на то, что изучение политического дискурса берет свое начало у традиций классической риторики (*The analysis of political discourse is scarcely new. In the last half of the twentieth century, linguistics took enormous strides, largely through the realization that language must be seen as an innate part of all human minds...There is a crucial, if still unclear, relationship between language and politics, even though the study of political discourse dates back to the western classical tradition of rhetoric* [Chilton, 2004: 14]).

Само определение такого термина, как политический дискурс предполагает некоторую ориентацию в тех подходах, которые сложились в современной лингвистике.

Классическим можно считать определение А.Н. Баранова и Е.Г. Казакевич, которые считают, что политический дискурс – это «совокупность всех речевых актов, используемых в политических дискуссиях, а также правил публичной политики, освещенных традицией и проверенных опытом», и тем самым подчеркивают его институциональность [Баранов, Казакевич 1991: 6].

Политический дискурс как вид институционального общения характеризуется социальными правилами и ритуализованными рамками функционирования. В институциональном дискурсе общение происходит не между конкретными людьми, а между представителями одного или разных социальных институтов (правительства, парламента, общественной организации) и представителем другого социального института или гражданином. Здесь политический дискурс использует определенную систему профессионально-ориентированных знаков, т.е. обладает собственным подъязыком (лексикой, фразеологией и паремиологией). С учетом значимости ситуативно-культурного контекста политический дискурс представляет собой феномен, суть которого может быть выражена формулой «дискурс = подъязык + текст + контекст» [Шейгал, 2000].

В рамках семиотического подхода А.Н. Баранов развивает представление о политическом языке, который понимается как «особая знаковая система, предназначенная именно для политической коммуникации: для выработки общественного консенсуса, принятия и обоснования политических и социально-политических решений в условиях множественных общественных интересов истинно плюралистического общества, в котором каждый человек является не объектом идеологического воздействия и манипулирования, а субъектом политического действия» [Баранов, 1997: 108].

Аналогичная точка зрения представлена в работе Е.И. Шейгал, которая определяет язык политики как «структурированную совокупность знаков, образующих семиотическое пространство политического дискурса», в которое включаются «специализированные знаки – как вербальные (политические термины, антропонимы и пр.), так и невербальные (политические символы и пр.), а также неспециализированные знаки, изначально номинативно не ориентированные на данную сферу общения, однако, вследствие устойчивого функционирования в ней, приобретающие содержательную специфику» [Шейгал, 2004: 328].

Исходя из вышеперечисленного набора характеристик, можно выделить отличительные особенности языка в политике. Во-первых, «политическая лексика» терминологична, а обычные, не чисто «политические» языковые знаки употребляются не всегда так же, как в обычном языке; во-вторых, специфичны речевые приемы; в-третьих, специфично языковое оформление – звуковое или письменное [Колесникова, 2011: 67].

В современной политической лингвистике термин «политический дискурс» неразрывно связан с термином «политическая коммуникация». По мнению М.С. Вершинина, достаточно полное толкование «политической коммуникации» дал Р.Ж. Шварценберг, который определяет это понятие как «процесс передачи политической информации, благодаря которому она

циркулирует от одной части политической системы к другой и между политической и социальной системами. Идет непрерывный процесс обмена информацией между индивидами и группами на всех уровнях» [Шварценберг, 1992: 73].

В работах В.А. Масловой и Л.Н. Тимофеевой «политическая коммуникация» и «политический дискурс» используются как взаимозаменяемые понятия. Л.Н. Тимофеева называет их «вложенными мостами друг для друга, когда нужно совершить переход в ту или иную сторону исследования общения» [Тимофеева, 2013: 46]. В свою очередь, А.Н. Баранов и Р.В. Патюкова считают, что понятия политической коммуникации и политического дискурса не тождественны, а лишь близки, объясняя это тем, что политический дискурс – это феномен, который создает политическая коммуникация [Баранов, Патюкова, 2011].

Общественное предназначение политического дискурса заключается в том, чтобы внушить адресатам (гражданам сообщества) необходимость «политически правильных» действий и/или оценок [Демьянков, 2000]. Другими словами, цель политического дискурса – убедить адресата и побудить к действию. В.И. Карасик и П.Б. Паршин полагают, что доминирующей целью политического дискурса является манипуляция сознанием масс, внушение определенных намерений и установок, мотивация реакций и действий [Карасик, 2000; Паршин, 2001].

Таким образом, политический дискурс является специфической разновидностью дискурса, поскольку имеет своей целью манипуляцию аудиторией и, кроме того, завоевание и удержание политической власти. Он обладает набором системообразующих признаков, в число которых входят:

- 1) цель общения,
- 2) участники общения,
- 3) способ общения – избираемые стратегии и тактики.

Таким образом, политический дискурс представляет собой явление, которое имеет частотное проявление и особое социальное значение в жизни

общества. Авторы многочисленных работ последних лет (В.З. Демьянков, М.Р. Желтухина, И.М. Кобозева, П.Б. Паршина, Е.И. Шейгал и др.) используют термин «политический дискурс», вкладывая в него разное содержание. Ряд исследователей отказывает ему в наличии лингвистического содержания. Сторонники другой точки зрения утверждают, что языку политики, напротив, свойственно специфическое содержание, поскольку политический дискурс как вид институционального общения характеризуется социальными правилами и ритуализованными рамками функционирования. В лингвистической литературе политический дискурс представлен как многоаспектное и многоплановое явление, в свою очередь, язык политического дискурса характеризуется рядом отличительных особенностей.

1.3.2. Функции политического дискурса

Выделяется большое многообразие функций политического дискурса. Существует от 5 до 7 функций политического дискурса, где доминирующей является манипулятивная функция, которая является более значимой, чем остальные.

Е.А. Углова в качестве доминирующих функций называет:

- 1) манипулятивную функцию (скрытое возбуждение у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями);
- 2) функцию социального контроля (создание предпосылок для унификации поведения, мыслей, чувств и желаний большого числа индивидов);
- 3) функцию легитимизации власти (объяснения и оправдания решений относительно распределения власти и общественных ресурсов);
- 4) функцию воспроизводства власти (укрепление приверженности системе, в частности, через ритуальное использование символов);

5) функцию воспроизводства власти (отбор и назначение кандидатов);

6) функцию ориентации (через формулирование целей и проблем формирование картины политической реальности в сознании социума);

7) функцию социальной солидаризации и дифференциации (интеграция или отчуждение в рамках всего социума или отдельных социальных групп);

8) агональную функцию (иницирование и разрешение социального конфликта, выражение несогласия и протеста против действий властей) [Угланова, 2013].

Р. Водак подходит к изучению политического дискурса как к институциональному виду общения. Соответственно, к основным функциям политического дискурса она относит:

1) персуазивную (убеждение);

2) информативную (информирование о намерениях);

3) аргументативную (каждая мысль политика должна быть аргументирована и связана с ценностями и традициями народа);

4) персуазивно-функциональную (создание убедительной картины лучшего устройства мира);

5) делимитативную (отличие от иного);

6) групповыделительную (содержательное и языковое обеспечение идентичности) [Водак, 1997].

О.Н. Паршина, в свою очередь, описывает в своей работе такие функции, как:

1) контролирующую (манипуляция сознанием и мобилизация к действию);

2) информационную (информирование аудитории о намерениях, акциях, курсе и позиции политика);

3) интерпретационную (создание «языковой реальности» поля политики);

4) социальную (дифференциация и интеграция групповых агентов политики);

5) агональную (использование знаков эксплицитной вербальной агрессии в целях самозащиты от противника, отчуждения от его позиций и порицания его поведения) [Паршина, 2005].

У зарубежных исследователей в качестве ведущих выделяются другие функции политического дискурса. Так, П. Чилтон выделяет 2 наиболее важные функции: легитимизацию и делегитимацию [Чилтон, 2004].

Р. Саттарова утверждает, что политическая коммуникация включает в себя 3 основные функции:

- 1) фатическую (*phatic*);
- 2) манипулятивную (*effecting*);
- 3) информативную (*informational*) [Саттарова, 2016].

Иерархия функций зависит от типа дискурса. Например, в политической коммуникации информативная функция не является приоритетной. Доминирующими функциями в данном случае являются фатическая и манипулятивная.

Одними из важнейших функций политического дискурса, как отмечает В. Павлуцкий, выступают функции убеждения и политической пропаганды. Это обусловлено тем, что главной целевой установкой политического дискурса является формирование в социуме необходимых мыслей и оценок. Такой тип дискурса, главным образом, ориентирован на сознание общественности, иными словами, является достаточно опасным инструментом влияния, поскольку ориентирован на все слои общества. По мнению В.А. Павлуцкого, «специфика политического дискурса как раз и состоит в осуществлении политики и достижении политических целей, которые в подавляющем большинстве связаны с вопросом власти» [Павлуцкий, 2008: 220-221].

Таким образом, в основе функций политического дискурса лежит принцип борьбы за власть. В связи с этим встает вопрос о получении и

удержании власти, т.е. создании такой дискурсивной среды, основные компоненты которой соответствовали бы основным ценностям (мнения, суждения, верования, предубеждения) аудитории. Вышеперечисленные функции позволяют осуществить манипуляцию политическим сознанием. Таким образом, политический дискурс можно отнести к особому типу общения, для которого характерна высокая степень манипулятивности.

1.3.3. Жанры политического дискурса

Политический дискурс отличается многомерностью и многогранностью структуры, включающей множество жанров – от строго институциональных, образующих ядро политического дискурса, до жанров межличностного общения, находящихся на периферии.

Вслед за учеными, занимающимися проблемами выделения жанров [Бахтин, 1996; Гаврилова, 2006; Паршина, 2005], под жанром в данной работе понимается некий стереотип речевого поведения, то есть тематически, стилистически и композиционно относительно устойчивое вербальное оформление типичных ситуаций социального взаимодействия людей.

П. Кроликовска отмечает, что совсем недавно в политической лингвистике тема политических жанров стала привлекать все большее внимание, поскольку область политического дискурса особенно динамична и склонна к новым формам и средствам коммуникации, которые часто нарушают существующие сложившиеся конвенции в поисках более эффективных инструментов в борьбе за власть и легитимность. В результате в нем присутствуют столь сложные и инновационные дискурсивные структуры, что для того, чтобы целостно подходить к жанрам в политическом общении, исследователи вынуждены бороться за новые пути исследования этих явлений, так как существующие теории и методологии анализа жанров либо больше не применяются, либо нуждаются в серьезном пересмотре [Кроликовская, 2015: 60].

Впервые проблема речевых жанров была обозначена М.М. Бахтиным, который, рассматривая единичное конкретное высказывание как основную форму использования языка, отметил зависимость характера и форм языкового использования от условий и целей той области человеческой деятельности, в рамках которой они продуцируются [Бахтин, 1996]. Тематическое содержание, стиль, проявляющийся в отборе словарных, грамматических и фразеологических средств языка, а также композиционное построение высказывания определяются спецификой сферы использования языка. Каждое отдельное высказывание индивидуально, но каждая сфера использования языка вырабатывает свои относительно устойчивые типы таких высказываний, которые называются речевыми жанрами.

Отмечается существенное различие между первичными (простыми) и вторичными (сложными) речевыми жанрами. По мнению М.М. Бахтина, «вторичные речевые жанры, к которым относятся романы, различные научные исследования, публицистические произведения и др., преимущественно возникают в условиях более высокоорганизованного культурного письменного общения, вбирая и перерабатывая в процессе своего формирования различные первичные жанры, образованные в ситуациях непосредственного речевого общения» [Бахтин, 2007: 114].

Опираясь на деление первичных и вторичных речевых жанров М.М. Бахтина, Е.И. Шейгал определяет, что первичные жанры политического дискурса образуют жанры институциональной коммуникации, составляющие основу собственно политической деятельности: речи, заявления, дебаты, переговоры, декреты, конституции, партийные программы, лозунги и т.д. В свою очередь, жанры бытового общения выступают по отношению к ним как вторичные. Вторичные жанры политического дискурса можно определить как «разговоры о политике». Они носят респонсивный характер и представляют собой комментирование, обсуждение, интерпретацию, одним словом, реакцию на действия [Шейгал, 2000].

По классификации Ж.В. Зигманн, политические жанры представлены иерархической структурой. На первом месте стоит гипержанр, который включает следующие виды:

- 1) гипержанр «программные документы» (программа, манифест, устав);
- 2) гипержанр «предвыборная агитация» (предвыборная платформа, политическая реклама);
- 3) гипержанр «политические дебаты» [Зигманн, 2003].

По характеру ведущей интенции, характеризующей политический дискурс, Е.И. Шейгал разграничивает:

- 1) ритуальные жанры (инаугурационная речь, юбилейная речь, традиционное радиообращение);
- 2) ориентационные жанры, представляющие собой тексты информационно-прескриптивного характера (партийная программа, манифест, конституция, послание президента о положении дел в стране, отчетный доклад, указ, соглашение);
- 3) агональные жанры (лозунг, рекламная речь, предвыборные дебаты, парламентские дебаты) [Шейгал, 2000].

Б.С. Каримова, вслед за Е.И. Шейгал, описывает политический дискурс как конгломерат определенных жанров, имеющий структуру, в центре которой находятся жанры, прототипичные для данного типа дискурса, а на периферии – «маргинальные» жанры, имеющие двойственную природу и находящиеся на стыке разных типов дискурса. На основе этого автор распределяет политические тексты на четыре группы:

- 1) программные документы;
- 2) публичная речь политика;
- 3) предвыборная агитация;
- 4) политическая мемуаристика [Каримова, 2006].

В настоящее время происходит быстрое изменение жанров дискурса. Данный факт обусловлен прежде всего активной экспансией массово-

информационного общения в повседневную жизнь людей. Телевидение и компьютерная коммуникативная среда стремительно стирают грань между обыденным и институциональным общением, игровой компонент общения доминирует в рекламном дискурсе, возникают транспонированные разновидности дискурса (например, телемост в рамках проектов народной дипломатии, телевизионная имитация судебных заседаний для обсуждения актуальных проблем общественной жизни, пресс-конференция как ролевая игра в учебном дискурсе). Телевизионные дебаты претендентов на выборную государственную должность строятся как зрелищное мероприятие, в котором сценические характеристики общения выходят на первый план по сравнению с характеристиками политического дискурса. Е.И. Шейгал считает, что «для обывателя, не читающего политических документов, не знакомого с оригинальными текстами речей и выступлений, воспринимающего политику преимущественно в препарированном виде через СМИ, политика предстает как набор сюжетов. Эти сюжеты (выборы, визиты, отставка правительства, война, переговоры, скандал) составляют базу политического нарратива, под которым мы понимаем совокупность дискурсных образований разных жанров, сконцентрированных вокруг определенного политического события» [Шейгал, 2000: 70].

Таким образом, вопрос классификации жанров политического дискурса представляет большой интерес для современной лингвистики. Несмотря на то, что ученые выбирают различные параметры для классификации жанров данного типа дискурса, все они признают сложность и многоплановость жанровой структуры политической коммуникации. Проанализировав различные классификации жанров политического дискурса, в качестве рабочей классификации применительно к данной работе используется классификация, предложенная Е.И. Шейгал. Данная классификация наиболее полно отражает различные подходы к многообразию жанров политического дискурса и позволяет проанализировать выбранный для исследования жанр публичных выступлений политиков с различных сторон.

.1.3.4. Стратегии и тактики политического дискурса

Существует большое количество классификаций стратегий политического дискурса. В данном типе дискурса стратегии, как правило, определяются целями, иными словами, тем, чего политик желает.

Например, Е.И. Шейгал выделяет следующие стратегии:

- 1) стратегия вуалирования, затушевывания нежелательной информации (позволяет притушить и сделать менее очевидными непринятые факты);
- 2) стратегия мистификации (сокрытие истины, сознательное введение в заблуждение);
- 3) стратегия анонимности (деперсонализации) как прием снятия ответственности [Шейгал, 2000].

О.Н. Паршина выделяет достаточно длинный ряд коммуникативных стратегий:

- 1) самопрезентация (создание и поддержание в глазах других такого образа, который наиболее выгоден с точки зрения эффективности воздействия на людей);
- 2) дискредитация (нарушение позитивного имиджа оппонента);
- 3) нападение (использование слабых сторон своего собеседника);
- 4) самозащита (дистанцирование от нападений собеседника, восстановление своего образа);
- 5) формирование эмоционального настроения адресата (формирование духа единства, совместной деятельности);
- 6) информационно-интерпретационная (информирование граждан о важнейших событиях социальной, экономической и политической жизни);
- 7) аргументативная (убеждение собеседника в необходимости принятия выдвигаемого тезиса);
- 8) агитационная (воздействие на поступки собеседника);

9) манипулятивная (скрытое воздействие на собеседника) [Паршина, 2005].

На основе анализа речевого поведения политика О.Н. Паршина выделяет тактики, которые реализуют стратегию самопрезентации в политическом дискурсе, и группирует их следующим образом в зависимости от частотности употребления:

1) тактики, употребляемые всеми политиками:

- тактика отождествления с кем-либо или чем-либо, т.е. демонстрация принадлежности к определенной социальной, статусной или политической группе;

- тактика солидаризации с адресатом, т.е. создание впечатления общности взглядов, интересов, устремлений, ощущения «психологического созвучия» говорящего и аудитории;

- тактика создания «своего круга»;

- тактика дистанцирования, т.е. акцентирование своей непричастности к кому-либо или чему-либо;

2) тактики, употребляемые рядом политиков:

- тактика нейтрализации негативного представления о себе;

- тактика гипертрофирования «я»-темы;

- тактика акцентирования положительной информации;

3) тактики, употребляемые лишь отдельными политиками:

- тактика эпатирования;

- тактика насмешки и другие [Паршина, 2004: 45].

Проблема коммуникативных стратегий политического дискурса – одна из важных в рамках более сложной проблемы отношения речи и власти – исследуется А.К. Михальской, которая отмечает, что современному политическому деятелю необходимо иметь талант ведения публичного диалога, в отличие от его предшественников, которым было достаточно умения выступать на публике. Она предлагает соотнести операции общения с

двумя главными стратегиями, которые образуют противоположные полюсы общения:

- 1) стратегия близости;
- 2) стратегия индивидуальности.

Стратегия близости характеризует тенденцию к сближению, стратегия индивидуальности, в свою очередь, – тенденцию к отстранению. К этим стратегиям может примыкать дополнительная стратегия отказа от выбора, когда человек предоставляет собеседнику самому определять, как сложатся дальнейшие отношения в речевой ситуации. Таким образом, автор выделяет:

- 1) стратегию «отстранения»;
- 2) стратегию «близости»;
- 3) стратегию «предоставь выбор» [Михальская, 1996].

В отличие от других исследователей, О.Л. Михалева предлагает исходить из трех основных стратегий:

- 1) «игра на понижение»;
- 2) «игра на повышение»;
- 3) стратегия театральности [Михалева, 2009].

Стратегия «игра на повышение» предполагает стремление развенчать соперника. Стратегия «игры на повышение» направлена на стремление говорящего возвысить себя над соперником, максимально увеличить значимость собственного статуса. Соответственно, наличие в политическом дискурсе адресата-наблюдателя обуславливает реализацию стратегии театральности.

Каждая из предложенных О.Л. Михалевой стратегий имеет свой набор тактик, число которых варьируется от пяти, реализуемых в рамках стратегии «игра на понижение» (например, тактики обвинения, обличения и оскорбления), до девяти, выделенных в стратегии театральности (тактика побуждения, тактика кооперации, тактика размежевания, тактика информирования, тактика обещания, тактика предупреждения, тактика прогнозирования, тактика иронизирования и тактика провокации). По

мнению автора, основой для выделения стратегии театральности является фактор аудитории, которую говорящий учитывает постоянно [Михалева, 2009]. Однако целый ряд из перечисленных выше тактик театральности ориентирован не только на аудиторию, но в значительно большей степени – на политических соратников (например, тактика кооперации) и противников политика (например, тактики иронизирования и провокации). Другими словами, фактор адресата не позволяет провести однозначную классификацию тактик [Левенкова, 2011].

Таким образом, можно выделить 4 наиболее важные стратегии, используемые в политическом дискурсе: самопрезентация, дискредитация, нападения и самозащита.

Главная цель стратегии самопрезентации заключается в создании положительного имиджа политика и его партии. Чем точнее и выгоднее строится имидж политика, тем больше людей испытывают к нему симпатию [Сорокина, 2014].

Главной целью использования стратегий дискредитации и нападения считается подорвать авторитет дискредитируемого объекта и очернить его в глазах избирателей. Самой удобной тактикой в данном случае служит тактика обвинения [Карякин, 2009].

Те политики, которые пострадали от стратегии дискредитации, как правило, прибегают к использованию стратегии самозащиты. Наиболее характерные тактики для этой стратегии – тактика оправдания и тактика оспаривания [Барышников, 2014].

Зарубежные исследователи выделяют другие основные стратегии политического дискурса. Причиной может служить различие в лингвокультурных научных сообществах, к которым принадлежат ученые.

Так, П. Чилтон и К. Шаффнер в своих исследованиях, которые проводятся в рамках аналитического подхода к политическому дискурсу, утверждают, что существуют 5 используемых стратегий. Наиболее подробно

они представляют только 3, что обусловлено наивысшей частотностью употребления.

- 1) стратегия принуждения;
- 2) стратегия легитимации и стратегия делегитимизации;
- 3) стратегия репрезентации и введения в заблуждение [Чилтон Шаффнер, 1997: 211].

При выборе той или иной стратегии необходимо учитывать, что у каждой есть свои преимущества и недостатки. Кроме того, стратегия будет эффективна лишь в том случае, если знать обо всех возможных последствиях ее применения. Так, использование стратегии на понижение в отношении известных политиков привлекает большее внимание; злоупотребление этой стратегией может вызвать либо сочувствие к объекту манипулирования, либо равнодушие к любым новым известиям. Излишне активная и явная стратегия на повышение способна вызвать зависть и раздражение. Вышеизложенное доказывает, что применение стратегий не всегда может использоваться по их прямому назначению, обратный эффект также присутствует.

1.4. Стратегия уклонения от ответа как одна из ведущих стратегий политического дискурса

Мнения исследователей по вопросу наибольшей значимости тех или иных стратегий расходятся. Так, в отличие от Е.И. Шейгал, О.Н. Паршиной и О.Л. Михалевой, например, М.Ю. Рябова и Л.Б. Головаш считают, что одной из главных стратегий политического дискурса является стратегия уклонения от ответа.

В зарубежных исследованиях редко встречается термин «уклонение от ответа», а случаи, когда политики не предоставляют запрашиваемую информацию, терминологически обозначены как «не-ответы» (*non-replies*). Этот термин стал более предпочтителен, чем пейоративный термин

«уклонение», поскольку при определенных обстоятельствах избегание ответа может быть оправдано.

Опираясь на теорию иллокутивной структуры диалога [Баранов, 1990], в рамках данного исследования под уклонением от ответа в политическом дискурсе понимается «речевой акт, при котором политик намеренно не обращает внимание на иллокутивное принуждение, заключенное в предыдущей реплике журналиста (собеседника), целенаправленно не сообщает полную информацию, что, используя терминологию Г. Грайса, не соответствует максимам «количества» и «способа» [Грайс, 1985]. Иными словами, уклонение от ответа на вопрос в политической коммуникации является реакцией на стимул – реплику журналиста, причем такой, при которой отвечающий игнорирует иллокутивное принуждение задающего вопрос.

М.П. Чуриков под уклонением понимает реакцию политика, которая сводится к избеганию прямого ответа на поставленный вопрос, к отказу публично комментировать явления и факты, к сокрытию собственного мнения по какой-либо проблеме [Чуриков, 2005].

Л.Б. Головаш определяет стратегию уклонения от ответа, как «цепь решений говорящего, выбор речевых действий и языковых средств, позволяющих завуалировать, скрыть истинный смысл ответной реплики или имплицитно отклониться от прямого ответа» [Головаш, 2008: 183].

Существуют два подхода к изучению данной стратегии: коммуникативный подход и структурно-семантический.

Представителями первого (коммуникативного) подхода являются, например, П. Булл и К. Майер. Рассмотрев политические интервью руководителей трех политических партий в период предвыборной кампании в Великобритании 1992 г., они выделяют следующие типы «не-ответов»:

- 1) политический деятель игнорирует вопрос;
- 2) политик признает важность затронутой проблемы, но не отвечает на вопрос;

3) политик доказывает неуместность вопроса по следующим причинам:

- вопрос не затрагивает суть проблемы;
- вопрос основан на ложной предпосылке

4) политик отказывается от ответа по причине:

- неспособности дать его;
- невозможности говорить за кого-то другого;
- несвоевременности вопроса (ответ откладывается на более поздний срок);

– незнания законов в соответствующей сфере или других подробностей

5) политик фокусирует внимание на собственно политической деятельности:

- представляет политику;
- оправдывает политику;
- осуществляет политический анализ;
- занимается самооправданием

6) ответ политика оказывается неполным, например, частичным, освещающим лишь некоторые аспекты проблемы;

7) политик повторяет ответ на предыдущий вопрос;

8) политический деятель заявляет, что интервьюер (собеседник) неправильно понял предыдущий ответ [Bull, Mayer, 1993].

Л.Б. Головаш выделяет следующие тактики уклонения от ответов на вопросы:

- 1) повторы и переспросы;
- 2) задержки ответа;
- 3) смягчения категоричности ответа;
- 4) обобщения;
- 5) поддакивания;
- 6) собственно имплицитный отказ;

- 7) игнорирование;
- 8) иронизация;
- 9) намек;
- 10) выдвигание условия [Головащ, 2008].

М.П. Чуриков включает в стратегию уклонения следующие тактики:

- 1) признание в некомпетентности;
- 2) избегание комментирования;
- 3) уклонение через апелляцию к фактору времени;
- 4) уклонение через апелляцию к фактору сложности;
- 5) уклонение через апелляцию к более компетентному источнику;
- 6) игнорирование вопроса интервьюера;
- 7) постановка встречного вопроса [Чуриков, 2005].

Д. Галасинский, сторонник структурно-семантического подхода, выделяет три способа уклонения от ответа на вопрос:

- 1) изменение контекста вопроса;
- 2) изменение ядра вопроса;
- 3) одновременное изменение контекста и ядра заданного вопроса [Галасинский, 2000].

В данной работе уклонение от ответа на вопрос анализируется с позиций коммуникативного подхода. Такой вариант анализа позволяет разграничить эксплицитное и имплицитное уклонение от ответа на вопрос.

При эксплицитном уклонении говорящий явным образом, в более или менее жесткой форме заявляет о своем отказе от сотрудничества. В случае имплицитного уклонения отказ от сотрудничества не декларируется: стараясь скрыть свое нежелание давать четкий ответ на вопрос, выступающий, как правило, говорит достаточно долго, что создает впечатление соблюдения принципа кооперации по Г.П. Грайсу. Однако, как отмечает Е.И. Шейгал, «политики умеют сказать много и при этом не сказать ничего» [Шейгал, 2004: 77].

Таким образом, стратегия уклонения от ответа является одной из ведущих стратегий политического дискурса. Данная стратегия представляет собой цепь решений говорящего, определенный набор языковых средств, позволяющих завуалировать, скрыть истинный смысл ответной реплики или уклониться от прямого ответа. В рамках данной работы стратегия уклонения от ответа, реализуемая с помощью большого многообразия тактик, будет более детально рассмотрена с точки зрения коммуникативного подхода во второй главе.

ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 1

Центральным понятием политической лингвистики является политический дискурс, представляющий собой особую разновидность дискурса, цель которого состоит в завоевании и удержании политической власти, манипуляции сознанием масс, внушении определенных намерений и установок.

В лингвистической литературе политический дискурс представлен как многоаспектное и многоплановое явление. В рамках данного исследования мы будем использовать определение политического дискурса, данное А.Н. Барановым и Е.Г. Казакевичем. Политический дискурс представляет собой совокупность всех речевых актов, используемых в политических дискуссиях, а также правил публичной политики, освещенных традицией и проверенных опытом.

Термин «политический дискурс» неразрывно связан с термином «политическая коммуникация». В большинстве лингвистических работ, разница между данными понятиями не акцентируется, термины употребляются как нестрогие синонимы. В рамках данной работы понятия политического дискурса и политической коммуникации близки, но не тождественны. Политический дискурс понимается как феномен, создаваемый политической коммуникацией.

Выделяется большое многообразие функций политического дискурса. К основным функциям относятся:

- функция манипулирования,
- информативная функция;
- агональная функция.

Политический дискурс, как и любой другой тип дискурса, реализуется за счет коммуникативных стратегий и тактик. Коммуникативная стратегия представляет собой комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели, где достижение эффективности – это

главная цель, влияющая на выбор стратегии. К наиболее важным относятся стратегии самопрезентации, дискредитации, нападения, самозащиты и стратегия уклонения от ответа.

Стратегия уклонения от ответа представлена как цепь решений говорящего, коммуникативный выбор им речевых действий и языковых средств, позволяющих завуалировать, скрыть истинный смысл ответной реплики или имплицитно отклониться от прямого ответа. Уклонение от ответа – это, с одной стороны, стремление избежать коммуникативного конфликта, а также стремление зашифровать информацию.

Стратегия уклонения от ответа реализуется с помощью большого многообразия тактик (повторы и переспросы, смягчение категоричности ответа, поддакивание, иронизация, намек и др.).

ГЛАВА 2. ТАКТИКИ УКЛОНЕНИЯ ОТ ОТВЕТА В ВЫСКАЗЫВАНИЯХ СОВРЕМЕННЫХ АМЕРИКАНСКИХ И БРИТАНСКИХ ПОЛИТИКОВ

В рамках работы установлено, что стратегия уклонения от прямого ответа, которая используется политиками США и Великобритании, реализуется через целый ряд тактик:

- 1) тактика отказа от комментирования (30% для США и 25% для Великобритании),
- 2) тактика переключения на другую тему (20% для США и Великобритании),
- 3) тактика обобщения (16% для США и Великобритании),
- 4) тактика указания на отсутствие информации (10% для США и 8% для Великобритании),
- 5) тактика выражения сомнения в правомерности ответа на вопрос (7% для США и Великобритании),
- 6) тактика игнорирования (7% для США и 1% для Великобритании),
- 7) тактика введения в заблуждение (2% для США и 5% для Великобритании),
- 8) тактика повторов и переспросов (уточнение) (5% для Великобритании),
- 9) тактика апелляции к более компетентному источнику (1%),
- 10) тактика поддержки утверждения (1%),
- 11) тактика отрицания (1%);
- 12) комбинированные тактики (включающие различные сочетания всех вышеперечисленных тактик)

Тактика переключения на другую тему, тактика обобщения и тактика выражения сомнения в правомерности ответа на вопрос являются общими для обеих лингвокультур, и политики прибегают к их использованию в равной мере. В силу лингвокультурных особенностей двух стран,

существуют различия в частотности употребления и случаях использования остальных исследуемых 5 тактик (отказа от комментирования, указания на отсутствие необходимой информации, игнорирования, введения в заблуждение, повторов и переспросов).

2.1. Отказ от комментирования

Тактика отказа от комментирования является наиболее частотной. Она представлена в 94 ответных репликах (из 314 единиц диалогических единств), что составляет 30% от общего количества примеров уклонения от ответа американскими и 25% британскими политическими деятелями.

Как правило, обсуждение скандалов внутри страны, предвыборных кампаний, а также внешнеполитических вопросов требует от политиков обращения к тактике отказа от комментирования. К её использованию политические деятели часто прибегают в тех случаях, когда речь идёт об очень острых международных вопросах, и, соответственно, любой ответ может расцениваться как политическая агрессия.

Данная тактика реализуется прямой вербализацией намерения не отвечать на вопрос. В качестве лексико-грамматических и синтаксических средств выражения уклонения в тактике собственно эксплицитного отказа выступают повелительные предложения с семантикой запрета задавать вопрос *Don't ask*, а также нежелания комментировать, говорить на предложенную тему (*don't talk* и *don't/didn't want to, not going to comment*). Кроме того, использование таких глаголов с семантикой отказа, как *pass* (*to decide not to criticize someone when they say something unpleasant or they make a mistake*, [Cambridge Dictionary]), *stop* (*to prevent something from happening or someone from doing something*, [Cambridge Dictionary]) и *avoid* (*to intentionally not do something*, [Cambridge Dictionary]) также является маркером тактики отказа от комментирования.

Например, в одном из интервью, обсуждая тему водного кризиса Флинта, Дональду Трампу был задан вопрос, в котором интересовались его мнением по этому поводу. На вопрос политик ответил:

I don't want to comment on that. They've got a very difficult problem and, I know, have a very difficult time going, but I shouldn't be commenting on Flint (By ABC12 News Team | Posted: Mon 5:52 PM, Jan 18, 2016).

В данном контексте тактика реализуется при помощи отрицательной формы глагола *want* (*I don't want to comment*) и модальной формы глагола *comment* (*shouldn't be commenting*). Политик явно не желает говорить на эту тему и в своем ответе употребляет сразу два отрицательных предложения. Использование речевого оборота, выражающего личное отношение *I don't want to* указывает на то, что говорящий не намерен комментировать скандал, тем самым снимая с себя ответственность за предоставление какой-либо информации. Политик отказывается комментировать данную проблему, потому что данный скандал, вышедший на государственный уровень, и его обсуждение могло привести к серьезному удару по репутации правительства.

На одном из интервью о предвыборной кампании в Вашингтоне, касающегося вопроса о месте рождения бывшего президента США Барака Обамы, Дональду Трампу задали вопрос “*Was Barack Obama born in the United States*”

Ответом на него послужило следующее высказывание: *You wanna know? I don't talk about it anymore* (By Veronica Stracqualursi, Washington CNN).

Маркером тактики уклонения от комментирования в ответе политика является отрицательная форма глагола *talk* (*I don't talk*). Кроме того, политик достаточно резко выражает нежелание отвечать на подобные вопросы, прибегая к использованию встречного вопроса (*You wanna know?*). Употребление сокращенной формы от *want to* типично для разговорной речи и недопустимо в официально-деловом стиле. Таким образом Дональд Трамп выражает своё пренебрежение к заданному вопросу и интервьюеру.

Употребление глагола в отрицательной форме *don't talk*, а также наречия *anymore* служит маркером того, что данный вопрос не раз уже поднимался в интервью, и в силу определенных обстоятельств политик больше не намерен обсуждать его.

В другом интервью Дональду Трампу пришлось применить данную тактику, отвечая на вопрос о сроках возведения стены на границе с Мексикой:

Well, you just brought it up. I didn't bring it up. I didn't wanna talk about it in the inauguration speech (By ABC NEWS Jan 25, 2017).

Отрицательные формы глаголов *bring* и *talk* (*I didn't bring it* и *I didn't wanna talk*) указывают на то, что сам Дональд Трамп не выносил данный вопрос на обсуждение, поэтому его отказ от комментирования в данной ситуации вполне логичен и оправдан. Кроме того, он в очередной раз в своем высказывании использует сокращенную разговорную форму глагола *want* (*I didn't wanna talk*), где в данной ситуации с ее помощью выражает беспечность и равнодушие к обсуждаемой теме. Политик кажется абсолютно уверенным в себе и не боится заявить о том, что вопрос возведения стены обсуждать не собирался.

На пресс-конференции, касающейся вопроса об изменении плана расхода денежных средств государственного бюджета, Хлое Ребекка Смит, деятель консервативной партии Великобритании, ответила:

Jeremy Paxman: When were you told of this change of plan?

What Chloe Smith said: Well, as a minister in the Treasury and indeed dealing with fuel matters this has been under consideration for some time ...

Paxman: I'm not asking for a running commentary, I'm asking for a statement of facts about when you were told. You were told some time today, clearly. Was it before lunch or after lunch?

What Smith said: I'm not going to give you a commentary of who says what and when, that's about how government policy is made behind the scenes (By Jonathan Freedland, The Guardian).

Маркером тактики уклонения от комментирования в ответе Хлое Смит является отрицательная форма конструкции *be going to* в ее ответе *I'm not going to give you a commentary*. Свой отказ от комментирования политик мотивирует невозможностью разглашения самого процесса принятия решений в политике, тем самым смягчая свой отказ (*that's about how government policy is made behind the scenes*).

Бывший премьер-министр Великобритании Тони Блэр на вопрос журналиста о том, останется ли депутат нижней палаты британского парламента от Лейбористской партии Кит Ваз в правительстве, отвечает:

Well, we're not going to move ahead with that at the moment, Jeremy. The election has not happened.

Кроме отрицательной формы конструкции *be going to* в качестве объяснения политика используется обстоятельство времени *at the moment*, указывая на то, что причиной отказа служит тот факт, что избирательная кампания еще не началась, поэтому рано давать какие-либо комментарии (*The election has not happened*). Тони Блэр также называет своего интервьюера по имени (*Jeremy*), чтобы намеренно сократить дистанцию между собеседником и создать впечатление дружеской беседы.

Тони Блэр также отказывается давать какие-либо комментарии относительно своего предполагаемого будущего преемника Гордона Брауна.

It's unwise for me to speculate as to whether I will have this job after Thursday. Well, and certainly not to start speculating who my successor may be.

В данном случае с помощью отрицательного прилагательного *unwise*, семантика которого передает значение неразумного поступка (*stupid and likely to cause problems* [Cambridge dictionary]), а также глагола говорения *speculate* политик крайне тактично и вежливо уходит от ответа, ссылаясь на то, что с его стороны было бы неразумно делать какие-либо предположения. Кроме того, во второй части ответа использование отрицательной частицы *not* и наречия *certainly* передает нежелание политика продолжать данную

тему и помогают ему избежать последующих вопросов (*and certainly not to start speculating who my successor may be*).

Тактику отказа от комментирования также использует секретарь по международному сотрудничеству при правительстве Великобритании Юстин Грининг, когда на ток-шоу Эндрю Марр ему был задан вопрос о социальной мобильности в Великобритании:

Justine Greening: Well, Alan Milburn and I both care deeply about social mobility and equality of opportunity.

Andrew Marr: He said that and he said that you wanted to keep him on. Is that true?

Justine Greening: I'm not going to get into the discussions we have inside the government (UK BBC News).

Отрицательная конструкция *not going to* в данном случае является показателем того, что Юстин Грининг не собирается давать ответа на поставленный вопрос, в частности, потому, что вопрос касается дел внутри правительства.

Ярким примером тактики отказа от комментирования служит ответ Эмбер Радд, министра внутренних дел Великобритании, на одном из интервью:

Interviewer: Could you ever imagine serving under Boris Johnson?

A.Rudd: That is such a difficult question on so many different levels, I'm going to pass (Bloomberg politics).

В данном случае Эмбер Радд при помощи глагола с семантикой отказа *pass* и конструкции *to be going to*, которая смягчает категоричность отказа, уклоняется от ответа на вопрос о том, могла бы она работать под руководством министра иностранных дел Великобритании Бориса Джонсона (*Could you ever imagine serving under Boris Johnson?*). Она также заявляет, что это сложный вопрос, требующий внимательного рассмотрения, где использованное прилагательное *difficult* (*not easy or simple; hard to do or to understand*, [Cambridge Dictionary]) служит оправданием нежелания политика

отвечать интервьюеру (*That is such a difficult question on so many different levels*).

В ходе проведенного исследования было выявлено, что к использованию тактики отказа от комментирования американские политики часто прибегают в тех случаях, когда вопросы, адресованные им, касаются политических конфликтов и кризисов, и любой ответ политического деятеля может расцениваться как намерение скомпрометировать свою и/или другую страну, в то время как британским политикам присуще уклоняться от ответа, когда вопрос касается внутривнутриполитических событий, о которых они не хотят говорить, чтобы избежать осуждения своего народа и сохранить свою репутацию. Кроме того, показательным отличием американской лингвокультуры от британской служит тот факт, что британские политические деятели всегда стараются привести причину отказа или сократить дистанцию между собеседником при помощи обращения. Таким образом им удаётся смягчить отказ и выглядеть менее категоричными.

2.2. Переключение на другую тему

Переключение на другую тему является второй по частотности тактикой, к которой прибегают как американские, так и британские политики в равной мере. Она составляет 20% имеющегося в данной работе корпуса примеров. Политические деятели выбирают данную тактику, отвечая на вопросы, связанные с международными действиями государств, а также событиями, происходящими внутри страны. Интервьюеры пытаются получить эксклюзивную информацию, задавая провокационные вопросы. Выбирая данную тактику, политик, в свою очередь, реагирует не на сам вопрос, а старается переключить внимание собеседников на тему, часто косвенно связанную или вообще не связанную с тематикой вопроса.

Характерной особенностью тактики переключения на другую тему является перенаправление диалога посредством встречного вопроса и другой

микротемы или новой ремы, в которых политический деятель, оставляя без внимания заданный ему вопрос, переключает внимание собеседника на совершенно другую проблему. Кроме того, политики часто пытаются манипулировать вниманием интервьюеров с помощью глаголов привлечения внимания *look, listen*, что делает их стремление уйти от заданного вопроса еще более очевидным.

Прием введения встречного вопроса и другой микротемы используется политическими деятелями наиболее часто (каждый второй случай в имеющемся корпусе примеров), в то время как введение новой информации о предмете разговора встречается в 20% имеющихся примеров.

Одним из ярких примеров анализируемой тактики служит ответ Хиллари Клинтон в одном из интервью, в котором она отвечает на вопрос о том, почему ее кандидатура на пост президента США является более подходящей:

Interviewer: Why are you a better choice than your opponent to create the kind of jobs that put more money into the pockets of American workers?

H. Clinton: Thank you, Lester, and thanks to Hofstra for hosting us. The central question in this election is really what kind of country we want to be in, what kind of future we'll build together (Presidential Debate at Hofstra University, New York).

В данном случае переключение на другую тему происходит за счет перенаправления диалога. Тема остается той же – действия политиков, направленные на улучшение благосостояния страны (*what kind of country we want to be in, what kind of future we'll build together*), что создает ложное впечатление продолжения идеи интервьюера, при этом искусственно внедряется рема (то, что со своей стороны продвигает политик). Хиллари Клинтон оставляет без ответа вопрос журналиста о том, почему она является лучшим кандидатом (*The central question in this election is really what kind of country we want to be in...*), и начинает свою речь с постановки новой проблемы – говорит о стране, в которой люди хотят жить, и будущем,

которое они построят вместе, тем самым переключая внимание собеседников на более глобальные проблемы, связанные с развитием страны (*What kind of country we want to be in*) и ее перспективами в целом (*what kind of future we'll build together*).

Другим примером может служить ответ Дональда Трампа на провокационный вопрос со стороны журналиста относительно постройки стены на границе с Мексикой:

Interviewer: You said that you'd get Mexico to build a wall at the border. How do you plan to do that?

D. Trump: Well, if I were you, what would you tell me? (By Tom McCarthy, the Guardian).

В данном случае тактика реализуется за счет ответа вопросом на вопрос. Встречный вопрос практически не связан с проблемой строительства мексиканской стены, которая интересует журналиста. Это свидетельствует об уклонении от ответа путем косвенных средств речевого воздействия. Данный прием позволяет политику сохранить свое лицо в неудобной ситуации и перевести внимание на того, кто этот вопрос задает (*Well, if I were you, what would you tell me?*). Тема диалога остается неизменной, тем не менее, политику удастся переадресовать заданный вопрос интервьюеру, вынуждая его ответить.

Примером использования данной тактики также служит ответ Барака Обамы на один из вопросов Стива Крофта относительно его отношения по поводу рациональности использования 700 миллиардов долларов:

Kroft: Are you in sync with Secretary Paulson in terms of how the \$700 billion is being used?

B. Obama: Well, look, Hank Paulson has worked tirelessly under some very difficult circumstances... But I'm less interested in looking backwards than I am in looking forwards (CBS News, Nov 2016).

Барак Обама не дает конкретного ответа по поводу потраченных средств (*Are you in sync with Secretary Paulson in terms of how the \$700 billion*

is being used?). В данном случае президент продолжает говорить о министре финансов Генри Полсоне (*Well, look, Hank Paulson has worked tirelessly under some very difficult circumstances*), что создает иллюзию ответа. Тем не менее, интервьюер не получает информацию относительно поставленного им вопроса о потраченных деньгах. Тактику переключения на другую тему иллюстрирует новая микротема трудовой деятельности министра (*Paulson has worked tirelessly*). Наречие *tirelessly* и прилагательное *difficult* подчеркивают серьезность проблемы использования бюджетных средств, но не дают никакого объяснения. Союз *but* обрывает логическое следование высказывания, тем самым направляя собеседника к новой мысли. Построенная с помощью сравнения параллельная конструкция в последнем предложении, в которой сам говорящий выражает свои чувства и эмоции (*I'm less interested in looking backwards than I am in looking forwards*) уводит слушателя от темы вопроса.

Примером использования тактики переключения на другую тему британскими политиками служит диалог перед парламентскими дебатами между Терезой Мэй и Эндрю Марром, в котором премьер-министр уклоняется от ответа на вопрос о том, знает ли она о неисправности ядерных ракет *Trident*:

Mr Marr: Did you know that it had happened?

Ms May: I think we should defend our country.

Mr Marr: This is a very serious incident. Did you know about it?

Ms May again skirted the issue and did not give a yes-or-no answer.

Mr Marr: Prime Minister, did you know?

Ms May: There are tests that take place all the time, regularly, for our nuclear deterrent.

Finally Mr Marr conceded: I'm not going to get an answer (Independent, UK Politics, 22 January 2017).

В данном случае премьер-министр Великобритании не реагирует на сам вопрос, переводя разговор на другую тему. С помощью введения новых

лексических единиц и военных терминов (*defend, nuclear deterrent*), ранее не упоминавшихся в диалоге, Тереза Мэй дважды пытается о новую микротему относительно самообороны страны. Желание политика изменить тему разговора оказывается крайне очевидным и настойчивым, поскольку ни в одной ответной реплике Тереза Мэй не дает ответа на поставленный вопрос, что журналист делает вывод о том, что ответа на свой вопрос он так и не получит (*I'm not going to get an answer*).

Тони Блэр в одном из своих интервью также пытается уклониться от ответа на вопрос, касающийся пропасти между богатыми и бедными в стране:

Paxman: Is it acceptable for gap between rich and poor to get bigger?

Blair: What I am saying is the issue isn't in fact whether the very richest person ends up becoming richer. The issue is whether the poorest person is given the chance that they don't otherwise have.

Paxman: I understand what you are saying. The question is about the gap.

Blair: Yes, I know what your question is. I am choosing to answer it in my way rather than yours.

Paxman: But you're not answering it.

Blair: I am.

Paxman: You are answering another question (UK BBC News).

В данном случае использование политиком тех же лексических единиц, которые использует в своем вопросе Паксман, такие как *rich, poor*, создает иллюзию ответа на вопрос. Более того, Тони Блэр утверждает, что он понимает вопрос Паксмана (*Yes, I know what your question is*) и настойчиво продвигает свой вариант ответа на него, применяя вводную конструкцию *what I am saying is* и акцентируя внимание на том, что ответ на поставленный вопрос он дает, но по-своему (*I am choosing to answer it in my way rather than yours*). Данная тактика сразу распознается интервьюером, который не получает необходимой информации и как следствие, подводит итог, что Тони

Блэр всё-таки отвечает на другой вопрос, несмотря на его непоколебимость и настойчивость.

Тактику переключения на другую тему использует лидер Лейбористской партии Джереми Корбин, отвечая на вопрос об отмене монархии:

Paxman: There's nothing in this manifesto about abolishing the monarchy which is another thing you believe in, isn't it?

Corbyn: Well look there's nothing in there because we're not going to do it.

Paxman: But you do believe in it, don't you?

Corbyn: Listen it's not on anybody's agenda it's certainly not on mine and do you know what I had a very nice chat with the Queen (By Andrew Sparrow, The Guardian).

В вышеприведенном контексте создается иллюзия ответа на поставленный вопрос, поскольку диалог продолжается, и тема диалога остается неизменной. Тем не менее, Паксман не получает ответа, потому что Джереми Корбин в своей первой реплике применяет приемы манипуляции, помогающие политику привлечь внимание интервьюера к новой микротеме, которую он вводит, рассказывая о своей беседе с королевой. Это осуществляется с помощью глаголов привлечения внимания *well, look (Well look there's nothing in there because we're not going to do it), listen (Listen it's not on anybody's agenda it's certainly not on mine and do you know what I had a very nice chat with the Queen).*

Таким образом, тактика переключения на другую тему частотна и характерна для политиков обеих лингвокультур. Американские и британские политики прибегают к ее использованию, когда хотят уклониться от ответа на провокационный вопрос и сохранить в тайне информацию, касающуюся вопроса государственных дел. Вопросы такого рода, как правило, заставляют политиков испытывать дискомфорт и нежелание продолжать разговор. В этом случае они стараются ненавязчиво и незаметно изменить тему разговора и перенаправить диалог на обсуждение других проблем.

2.3. Тактика обобщения

Тактика обобщения является третьей по частотности употребления, составляя 16% от всего количества проанализированных примеров. Она представляет собой способ уклонения от прямого ответа, при котором говорящий обобщает тему разговора и не дает ответа на конкретно поставленный вопрос. Ответная реплика является неинформативной и не может расцениваться как ответ на поставленный вопрос.

Американские и британские политические деятели прибегают к использованию данной тактики, когда речь идет о внутригосударственных делах, таких как способы и сроки проведения мероприятий и точных, определенных мер, которые намерено предпринимать правительство. Ответы на вопросы необходимы журналисту для составления ясной картины сложившейся политической ситуации. В рамках данной тактики может быть выделена дополнительная прагматическая функция, заключающаяся в отражении обобщенного действительного положения вещей.

Тактика обобщения представлена, в основном, лексико-грамматическими средствами языка: словами и словосочетаниями, обладающими обобщенным значением, словами, усиливающими или повышающими экспрессивность всего высказывания, стилистическими средствами (например, повторами), обобщающими и обобщенно-личными местоимениями *all, each, every, anything*, а также словосочетаниями с диффузной семантикой, обобщенным значением *it happens / it would be, soon, it will be spelt out*, которые являются превалирующими в имеющемся корпусе примеров.

Ярким примером использования данной тактики служит ответ Дональда Трампа на вопрос, касающийся создания новых рабочих мест в стране. Политик настойчиво уклоняется от ответа ввиду своей неосведомленности относительно текущих дел, стараясь показать себя в наиболее выгодном свете:

Interviewer: How are you gonna create jobs in this country?

D. Trump: I'm just gonna do it.

Interviewer: Right... Right... but how?

D. Trump: By doing it. It just happens (BBC News, January 2017).

В данном примере политик уклоняется от ответа на вопрос (*How are you gonna create jobs in this country*) с помощью использования словосочетания с диффузной семантикой *it happens* в значении «так бывает, это случается». Дональд Трамп не сомневается в возможности осуществления плана, однако не объясняет, как именно это будет происходить. Наречие *just* в значении (*not involving anything more than the thing that you are mentioning, MacMillan Dictionary*) придает эмоциональность высказыванию политика, подчеркивая его спокойствие и уверенность в себе. Несмотря на то, что создается иллюзия продолжения диалога, политик, тем не менее, не дает ответа относительно способа создания рабочих мест. Дональд Трамп обобщенно и без подробностей (*By doing it. It just happens*) заверяет, что, тем не менее, создание рабочих мест, как процесс, будет иметь место. На каждый вопрос журналиста политик отвечает общими фразами и остается непреклонным в своем намерении уклониться от прямого ответа.

Тактика обобщения является одной самых часто используемых тактик у Дональда Трампа. Так, другими примерами ее использования служат его ответные реплики на вопрос журналиста о начале строительства мексиканской стены:

Interviewer: When does construction begin?

D. Trump: As soon as we can. As soon as we can physically do it (Business Insider, January 2017).

В данном примере тактика обобщения реализуется с помощью наречия *soon*, языковой единицы с диффузным значением, которая обладает семантической неопределенностью. Лексический повтор данного наречия в значении «в скором времени» (*at the same time or a very short time after*) [Cambridge dictionary] несет в себе экспрессивный характер, делая ответ

более значимым и глобальным. Более того, во второй части своего ответа президент повторяет употреблённый им ранее модальный глагол *can* и уточняет с помощью наречия *physically (as soon as we can physically do it)*, что стройка начнется, как только физически это будет возможно. Данное пояснение помогает политику объяснить невозможность начала постройки сейчас и в то же время не указывать конкретные сроки её начала.

Барак Обама тоже часто уклоняется от прямых вопросов с помощью тактики обобщения. Так, задав вопрос *Exactly what are you prepared to negotiate on, and when?* и употребив наречие *exactly*, тем самым рассчитывая получить конкретный пример, журналист не получает ответа на поставленный вопрос. В своем ответе *I'm prepared to negotiate on anything* Барак Обама употребляет обобщенно-личное местоимение *anything*, стараясь создать впечатление абсолютно уверенного в себе и мудрого политика, готового вести переговоры относительно любой темы.

Во время интервью Тони Блэр был задан вопрос, был ли он честен со своим народом во время военных действий в Ираке. Ответ политика прозвучал следующим образом:

Can I slightly reword that to say I think any prime minister taking a country into war has got to be straight with the nation and carry it so far as possible with him or her (UK Metro, July 2017).

С помощью тактики обобщения бывший премьер-министр грамотно уходит от ответа. Для этого он использует в своем высказывании неопределенное местоимение *any*, которое помогает ему снять ответственность с себя и возложить её на всех премьер-министров. Употребление конструкции *as far as possible* задает более длительный, неопределенный промежуток времени. Данные приемы позволяют обобщить высказывание и тем самым уклониться от прямого ответа. Кроме того, в английском языке, где порядок слов в предложении фиксирован, появление инверсии служит показателем того, что говорящий обычно хочет выделить какие-либо элементы предложения и сделать акцент на определённых словах.

В данном случае использование инверсии в начале предложения послужило очередным доказательством нежелания политика отвечать на вопрос, что выражается в его изначальном намерении изменить формулировку первоначального высказывания.

Другим примером служит ответ Натали Беннетт, лидера партии «зеленых» Великобритании, в одном из своих интервью, в котором речь шла о льготах по ипотечному кредитованию жилья:

Nick: How much would that be worth, the mortgage relief for private landlords?

Natalie: Erm... well... it's... that's part of the whole costing.

Nick: Yes, but how much would that bring? The cost of 500,000 homes, let's start with that. How much would that be?

Natalie: Right, well, that's, erm... you've got a total cost... erm... that we're... that will be spelt out in our manifesto (LBC UK, February 2015).

В репликах Натали Беннетт не передается никакой определенной информации и, соответственно, не звучит ответа на заданный вопрос. Политик поддерживает диалог, отвечая общими фразами и описывая ситуацию в общих чертах (*that's part of the whole costing*). Тактика обобщения реализуется посредством использования наречий и прилагательных, обладающих обобщенным значением *the whole, total*, которые необходимы для переключения внимания с определенных цифр на более общие и крупные затраты. Натали Беннетт не дает четкого ответа даже тогда, когда интервьюер называет конкретную цифру в своем вопросе (*The cost of 500,000 homes, let's start with that.*). Политик лишь дает обещание, что точные цифры будут прописаны в манифесте используя для этого форму будущего времени глагола (*that will be spelt out in our manifesto*). Более того, в ответах политика много пауз хезитации (*Erm... well... it's...*), которые необходимы для обдумывания и размышления и которые служат показателем неуверенности в себе, определенной степени растерянности.

Тереза Мэй в одном из интервью, касающемся финансирования национальной службы здравоохранения Королевства, уклонилась от ответа следующим образом:

AN: The manifesto pledges, quote, “the most ambitious programme on investment and buildings and technology the NHS has ever seen”. Is that part of the 8 billion?

PM: It’s £10 billion.

AN: And where will that come from?

PM: That will come from a variety of sources (By Denis Campbell, The Guardian, May 2017).

В данном случае создаётся иллюзия полноценного диалога, поскольку оба коммуниканта продолжают вести беседу, и реплика каждого несет в себе смысл. Политик в данной ситуации уклоняется от ответа, указав на разнообразные источники денежных средств (*That will come from a variety of sources*), что репрезентируется в языке с помощью обобщающего существительного *variety*. Поэтому на вопрос об источниках средств финансирования интервьюер получает ответ без подробностей. Кроме того, Тереза Мэй использует модальный глагол *will* в значении обещания, который помогает ей убедить собеседника в своих словах. Тем не менее, несмотря на то, что в ее реплике передается определенная информация, расценивать данную информацию как конкретный, прямой ответ не представляется возможным, потому что необходимую детальную информацию интервьюер так и не получил.

Таким образом, тактика обобщения одинаково часто используется политиками обеих рассматриваемых лингвокультур поскольку является одной из ведущих тактик, конституирующих стратегию уклонения от ответа. Данная тактика позволяет политикам избежать ответственности за свои слова и (или) продемонстрировать свой уровень компетентности в заданном вопросе. Ответная реплика политика, как правило, является неинформативной и не может расцениваться как ответ на поставленный

конкретно вопрос. В таком ответном ходе передается определенная информация, но заданная цель собеседника не реализуется. Вместо того, чтобы ответить на вопрос, говорящий уклоняется от прямого ответа.

2.4. Тактика указания на отсутствие информации

Ссылка на отсутствие необходимой информации как форма ухода от ответа также свойственна американским и британским политикам и составляет 10% для США и 8% для Великобритании имеющегося корпуса примеров.

Американские и британские политики часто ссылаются на отсутствие необходимой информации, чтобы избежать догадок со стороны журналистов и выйти из неловкого положения, в котором они оказываются в связи со своей неосведомленностью в каком-либо государственном вопросе.

Для данной тактики характерна эксплицитная вербализация. Это проявляется в том, что политические деятели прямо заявляют о том, что не владеют определенной информацией, с целью избежать догадок и домыслов со стороны журналистов и аудитории. В их высказываниях встречается синтаксическая конструкция типа *don't know / have* + существительное с семантикой информирования, факта и т.п. (*I don't know the answer, I don't know all the facts, I don't have more information*), где часто встречаются существительные *information, answer* и *facts*. Кроме того, маркерами данной тактики являются вводные слова и междометия, такие как *well, you know*, которые дают политику время для обдумывания ответа на вопрос.

Данную тактику иллюстрирует ответ Марка Тонера, официального представителя Государственного департамента США, на вопрос журналиста о нападении на Турцию со стороны России:

Interviewer: You're saying Turkey has the right to defend itself; President Obama said the same thing. What defense are you talking about? Does anyone think Russia was going to attack Turkey?

MT: Again, I mean, this is...

Interviewer: Do you think so?

MT: Look, I don't want to parse out this incident. I said very clearly that we don't know all the facts yet, so for me to speak categorically about what happened is – frankly, would be irresponsible (Obama White house archives, 16 November 2015).

В своем ответе Марк Тонер использует фразу *I don't know all the facts*, где напрямую заявляет о том, не обладает полной информацией, необходимой для ответа на вопрос. Более того, он считает невозможным делиться своими домыслами, объясняя, что это было бы безответственно с его стороны, поскольку он не знает о реальном состоянии вещей (*I said very clearly that we don't know all the facts yet, so for me to speak categorically about what happened is – frankly, would be irresponsible*). Данный смысл реализуется с помощью формы сослагательного наклонения *would* и отрицательного прилагательного *irresponsible* (*it would be irresponsible*). Воздействующий эффект на собеседника также усиливается за счет предложения *I said very clearly*, в котором политик употребляет наречие *very clearly* с целью предупреждения нежелательных вопросов со стороны журналиста.

Тактика указания на отсутствие информации также встречается в высказываниях представителя государственного департамента Келлиэнн Конуэй, которой в одном из интервью задали вопрос по поводу подслушивания телефонных разговоров первых лиц государства:

Interviewer: Could you comment on the wiretapping claim?

Kellyanne Conway: I don't know the answer to that. It's under investigation (Independent UK, 5 March 2017).

Кэллиэнн Конуэй использует отрицательную форму глагола знания *know* (*don't know the answer*), что демонстрирует отсутствие у нее информации, необходимой для ответа на вопрос журналиста. Свою неосведомленность в данном вопросе политик пытается компенсировать за

счет фразы *It's under investigation*, тем самым показав, что государственные органы занимаются своей работой.

Хиллари Клинтон также прибегает к использованию данной тактики. Она ссылается на отсутствие необходимой информации, когда на брифинге журналист задает ей вопрос, касающийся принадлежности Дональда Трампа к числу расистов:

Interviewer: Do you think Donald Trump is a racist?

HC: Well, I don't know what's in his heart. I have no way of telling that (CBC News).

Хиллари Клинтон использует отрицательную форму глагола знания *know* (*I don't know*), заявляя о том, что не обладает необходимой информацией. Кроме того, междометие *well* в начале высказывания, указывающее на то, что политик намерена дать ответ, смягчает уход от заданного вопроса. В свою очередь, метафора *what's in his heart* придает эмоциональность высказыванию. Уход от ответа реализуется при помощи использования конструкции *to have no way of* (*I have no way of telling that*), с помощью которой политический деятель высказывает невозможность и некорректность с ее стороны давать ответ на поставленный вопрос.

Британский политик, лидер Консервативной партии Дэвид Кэмерон, уклоняется от ответа на вопрос о том, что думает население по поводу восстановления экономики Великобритании, следующим образом:

I don't know. You'll have to ask them. I don't feel remotely laid back about what I'm doing (Economist, 24 April 2015).

Дэвид Кэмерон уклоняется от ответа с помощью отрицательной формы глагола знания *know* во фразе *I don't know*, с помощью которой сообщает, что не обладает интересующей интервьюера информацией. С помощью фразы в форме повелительного наклонения с использованием модального глагола *have to* (*you'll have to ask them*), политику удастся перенести ответственность на другое лицо. Данная тактика не является комфортной для политиков. Это подтверждается, например, тем, что политик прибегает к использованию

отрицательной формы глагола чувственного восприятия *feel* и прилагательного *laid-back* для того, чтобы показать, насколько неудобно он чувствует себя, отвечая на поставленный вопрос, и для того, чтобы предупредить последующие возможные вопросы относительно этой темы.

Другим примером использования данной тактики может служить ответ министра по политике выхода Великобритании из Европейского Союза (*Brexit*) теневого кабинета правительства Британии Кейра Стармер. На одном из телешоу ему был задан вопрос о планах поддерживать вносимые поправки:

Interviewer: So you will back those amendments?

Keir Starmer: Well, we haven't made a final decision on that (The Guardian, 5 October 2017).

В своем ответе политик использует междометие *well*, необходимое ему для того, чтобы выразить согласие на приглашение продолжить разговор и подумать над ответом. Отвечая, Кейр Стармер ссылается на то, что решение еще не было принято, что иллюстрирует отрицательная форма глагола действия *make* и словосочетание *final decision*, где прилагательное *final* используется в значении «окончательный» (*we haven't made a final decision on that*).

Таким образом, использование тактики указания на отсутствие информации характеризуется спецификой своего проявления в разных лингвокультурах. Так, американские политические деятели ссылаются на отсутствие необходимой информации, когда речь идет о внешнеполитических вопросах, в то время как британские политические деятели предпочитают ссылаться на свою некомпетентность или неосведомленность в вопросах, связанных с внутренней политикой государства.

2.5. Тактика выражения сомнения в правомерности ответа на вопрос

Часто на интервью и теледебатах задаются такие вопросы, ответов на которые адресат не знает. В подобных случаях политический деятель не хочет признавать свою некомпетентность, смущается и старается скрыть собственное замешательство. В таких случаях он саботирует реплику собеседника, реализуя тактику выражения сомнения в правомерности ответа на вопрос.

Отказ от ответа в связи с нехваткой полномочий пользуется большой популярностью у зарубежных политиков, составляя 7% от общего числа примеров. Политические деятели прибегают к данной тактике, чтобы уклониться от вопросов частного характера или дел, которые считаются государственной тайной.

Для тактики выражения сомнения в правомерности ответа на вопрос характерно частое использование прилагательного *appropriate* (*not appropriate for me to comment, aren't appropriate for me to discuss or opine*), а также словосочетаний *politically correct*, *hypothetical questions* и *inappropriate questions*, которые указывают на недопустимость выражения мнения со стороны политика на заданные ему вопросы.

Кроме того, политические деятели часто употребляют отрицательные формы глаголов размышления *to know*, *to think* и *to be* (*I don't think that's appropriate, it's not appropriate to comment, they aren't appropriate to discuss*), а также глаголы комментирования, обсуждения, выражения мнения (*to discuss, to comment, to opine*).

Ответ представителя государственного департамента Мари Харф на одном из интервью, касающемся военных действий в Украине, является иллюстративным примером использования данной тактики:

Interviewer: Why here and not elsewhere?

Marie Harf: Those are historical conversations that I think are not inappropriate, but that aren't appropriate for me to discuss or opine on from up here (Daily Press Briefing, 8 August 2017).

Мари Харф использует глагол размышления *to think (I think)* для того, чтобы выразить своё собственное мнение относительно обсуждаемой темы. С помощью отрицательной формы глагола *to be*, а также глагола выражения мнения *to opine (aren't appropriate to opine, they aren't appropriate to discuss)*, политик заявляет, что данная тема является неправильной и некорректной для обсуждения. Использование конструкции *aren't appropriate for me*, в которой к прилагательному *appropriate* со значением «подходящий для определенной ситуации» добавляется местоимение *for me*, передаёт сомнение самого отвечающего в правомерности ответа на вопрос.

Хиллари Клинтон прибегает к использованию данной тактики при ответе на вопрос об утечке конфиденциальной информации:

Interviewer: It seems that there's a disconnect there. If the information coming from those leaks is real, then how can the stories be fake?

Hillary Clinton: I'm sorry, but I have been given the questions that I feel inappropriate, and I want to turn in CNN for not doing a good job (CNN, 17 February 2017).

В данном случае уклонение от ответа происходит в вежливой форме, о чем свидетельствует выражение *I'm sorry*, необходимое Хиллари Клинтон для подготовки собеседника к тому, что ему не будет предоставлен ожидаемый ответ. Употребление глагола чувственного восприятия *feel* и отрицательного прилагательного *inappropriate* с семантикой негативной оценки (*questions that I feel inappropriate*) иллюстрирует выражение сомнения с её стороны в правомерности ответа на поставленный вопрос. Связано это с тем, что Хиллари Клинтон считает разглашение данной информации неприемлемым. Более того, политик апеллирует к телеканалу CNN, упрекая их в некорректных вопросах (*I want to turn in CNN for not doing a good job*), тем самым демонстрируя своё возмущение от заданного вопроса.

Берни Сандерс, сенатор штата Вермонт, в одном из своих интервью обращается к данной тактике, отвечая на вопрос журналиста о представителях противоположных партий:

Interviewer: If we get to a very fundamental question - left wing individuals and right wing individuals, and let's take, for now, only America. As people, in other ways, how different do you think they are?

Bernie Sanders: We should be very politically correct to answer this question (Conversations with Tyler, Mar 28, 2016).

В данном случае при ответе Берни Сандерс использует словосочетание *politically correct (avoiding language or behavior that any particular group of people might feel is unkind or offensive, Cambridge Dictionary)*, которое указывает на сложность вопроса, отвечать на который нужно с предельной степенью точности и корректности. С помощью данного словосочетания политик заявляет о невозможности ответить на поставленный вопрос на данный момент времени, поскольку не может предоставить интервьюеру детальную информацию по конкретной проблеме.

В высказываниях британских политиков тактика выражения сомнения в правомерности ответа на вопрос практически не встречается или встречается крайне редко. Представляется возможным предположить, что это связано с тем, что британская культура менее прямолинейна, в сравнении с американской, и для нее не свойственно указывать собеседнику на неуместность заданного вопроса. Тем не менее, британские политики также иногда прибегают к использованию данной тактики.

Например, Джереми Корбин, лидер Лейбористской партии, в интервью на вопрос о том, хотел бы он нанести удар с помощью беспилотного летательного аппарата по террористам на территории других стран, отвечает:

I would want know the circumstances. You can't answer a hypothetical question without the evidence. It is a completely hypothetical question for me (The Guardian, 30 May 2017).

Джереми Корбин дважды прибегает к использованию прилагательного *hypothetical* в значении «гипотетичности; предположения» (*imagined or suggested but not necessarily real or true, Cambridge Dictionary*) и наречия с семантикой «совершенно, полностью» *completely* (*very great, without limit, or to the largest degree possible, Cambridge Dictionary*) в словосочетании *hypothetical questions for me* для того, чтобы показать, что он считает совершенно недопустимым высказать свое мнение на данную тему, и что в своем решении он категоричен. Использование модального глагола *would* указывает на желание политика владеть большей информацией, чем он на самом деле владеет, для ответа на данный вопрос (*I would want know the circumstances*), в свою очередь, отрицательная форма модального глагола *can* говорит о невозможности выражения мнения по заданному вопросу (*You can't answer a hypothetical question without the evidence*).

Таким образом, тактика выражения сомнения в правомерности ответа на вопрос используется политиками в тех случаях, когда они не знают ответа на поставленный вопрос и/или не хотят признавать свою некомпетентность. Данная тактика характерна преимущественно для американских политических деятелей. Это во многом связано с лингвокультурными особенностями. Британские политики менее категоричны, и им не свойственно уклоняться от ответа, оправдывая уход от ответа некорректностью заданного вопроса.

2.6. Тактика игнорирования вопроса

Тактика игнорирования вопроса может сравниться по частотности употребления с предыдущей тактикой выражения сомнения в поддержании обсуждения темы.

Данная тактика представляет собой линию поведения, при которой тема разговора не поддерживается, отклоняется политиком. Вопросы, касающиеся острых тем международных отношений или проблем внутри

страны и адресованные собеседнику, при реализации последним данной тактики остаются без информативного ответа. Распознавание тактики игнорирования в ответных репликах говорящего осуществляется исключительно на основе контекста. В рамках тактики игнорирования актуализируется дополнительная экспрессивная функция, служащая для выражения негативного чувства со стороны политика, как правило, пренебрежения.

Тактика игнорирования реализуется при помощи побудительной конструкции *let's move to a new question/call* и реплик благодарностей *thank you all* и *thank you*. Характерной особенностью данной тактики является отсутствие прямой связи между вопросом и ответом.

Ярким примером игнорирования вопроса является ответ Хиллари Клинтон в одном из интервью при обсуждении сделки с Ираном:

Interviewer: Madame Secretary, any comments on the Iran deal?

Hillary Clinton: Thank you all (The Brookings Institution, 9 September 2015).

Ответ Хиллари Клинтон состоит исключительно из конвенциональной фразы благодарности *Thank you all*, где основным маркером является реплика-благодарность *thank you*, после которой ответа так и не последовало. Можно предположить, что Хиллари Клинтон уклонилась от ответа при помощи данной тактики, потому что политическая ситуация на тот момент была напряженной, и политик не хотела создавать среду для дополнительных обсуждений вокруг ядерной сделки с Ираном.

Тактику игнорирования вопроса использует в своем ответе премьер-министр Ник Клегг на вопрос, касающийся использования лекарственных препаратов среди подростков:

Interviewer: Under 16 year old, Mr Clegg, I have to repeat, under 16, you're happy with that?

Nick Clegg: Let's move to the next call, please (The Guardian, 31 March 2015).

В данном случае уклонение от ответа достигается с помощью побудительной конструкции *let's do something (move to a new call)* с семантикой совместного действия, которая позволяет осуществить переход на другой вопрос, оставляя без ответа вопрос журналиста. Ответ не является категоричным, что достигается посредством употребления наречия *please*, которое смягчает высказывание политика и делает его уход от ответа более вежливым.

Участвуя в дебатах, Сара Пэйлин, губернатор штата Аляска и член республиканской партии, также прибегает к использованию данной тактики:

Interviewer: Governor, please, if you want to respond to what he said about Sen. McCain's comments about health care?

Sara Palin: I'd like to respond about the tax increases (CNN, 8 October 2015).

В данном случае Саре Пейлин удалось уйти от ответа, абсолютно игнорируя вопрос интервьюера о системе здравоохранения в Соединенных Штатах Америки и высказав свое желание обсудить тему растущих налогов (*I'd like to respond about the tax increases*). Таким образом, наблюдается отсутствие прямой связи между вопросом и ответом. Однако, несмотря на уход от ответа, Сара Пэйлин в вежливой форме высказывает свои предпочтения насчет новой темы для обсуждения, для этого используется форма сослагательного наклонения глагола *would* в значении «хотеть» (*would like to respond*).

Тактика игнорирования вопроса, также как и тактика выражения сомнения в поддержании обсуждения темы, несвойственна британским политикам. Это во многом объясняется присущей им вежливостью и особенностями английского национального характера. Единственным случаем из всего анализируемого корпуса примеров может служить ответ Дэвида Кемерона во время политических дебатов, когда одновременно ему было задано два вопроса: один относительно использования денежных средств и второй – несовершеннолетних правонарушителей:

Thank you! Let me take on directly this question of money and public spending (The Guardian, 17 January 2014).

Для реализации данной тактики Дэвид Кемерон использует конвенциональную фразу *Thank you* как благодарность за заданные вопросы и проявление вежливости. Употребление глагола *let* в повелительном наклонении (*let me take on*), а также использование указательного местоимения *this* для обозначения конкретного вопроса помогает политику перевести внимание лишь на один из поставленных вопросов, проигнорировав второй. Таким образом, Дэвид Кемерон изъявил желание ответить на первый вопрос, в то время как ответа на второй вопрос не последовало.

Таким образом, тактика игнорирования подразумевает отклонение политиком какой-либо темы, касающейся государственных дел, и оставление вопроса интервьюера без информативного ответа. Данная тактика используется американскими политиками значительно чаще, чем британскими. Данная тактика позволяет не только уклоняться от ответа, но также создавать образ политика, который предстает перед публикой высокомерным и надменным, что несвойственно британским политическим деятелям. Как правило, американские политики благодарят за вопрос/участие/обсуждение при помощи этикетных слов, демонстрируя свое нежелание отвечать и предупреждая последующие вопросы.

2.7. Тактика введения в заблуждение

Введение в заблуждение, или игра словами – это намеренная логическая ошибка, совершая которую используют расплывчатые формулировки, чтобы скрыть смысл, избежать контраргументов и обойти стороной сложные внутри- и внешнеполитические вопросы, тем самым уклоняясь от четкого ответа на вопрос.

Тактика введения в заблуждение не является широко применимой среди политиков. Данная тактика более присуща британским политическим деятелям - 70% примеров использования данной тактики в имеющемся корпусе примеров принадлежат британским политикам. Несмотря на то, что все ответы предоставлены в вежливой манере, они не несут в себе никакой релевантной информации.

Данная тактика может быть репрезентирована как с помощью лексических повторов, риторических вопросов, так и схожими по звучанию словами, которые необходимы для того, чтобы отвлечь внимание собеседника от заданного вопроса. Кроме того, в каждом своем ответе политический деятель, опираясь на имевшие место факт или событие, при его трактовке расставляет акценты так, чтобы интерпретировать или реинтерпретировать тему в нужном ему ключе. Это необходимо для создания иллюзии продолжения диалога, а также для того, чтобы уклонение от ответа не было крайне очевидным.

Примером использования тактики введения в заблуждение может служить изложение факта Дональда Трампом на одной из пресс-конференций, касающейся митинга. Политику был задан вопрос о причинах беспорядков на митинге в Шарлотсвилле, на который он ответил:

There was terrible violence. On many sides. On many sides. You had a group on one side that was bad and you had a group on the other side that was also very violent. And nobody wants to say that, but I'll say it right now. So, this week it's Robert E. Lee. I noticed that Stonewall Jackson is coming down. I wonder is it George Washington next week and is it Thomas Jefferson the week after? (NY Times, 15 August 2017).

Использование тактики введения в заблуждение в данном случае «размывает» любые заявления, сделанные Трампом, относительно конкретной проблемы. Говоря о насильственных действиях, поступающих от контр-протестующих, политик одновременно упоминает, что эти действия также исходят от альт-правых (движение сторонников ультраправых

взглядов, отвергающих традиционный американский консерватизм) (*You had a group on one side that was bad and you had a group on the other side that was also very violent*). Тем самым, Дональд Трамп избегает обсуждения реального предмета: митинга и его последующее насилие были вызваны организованными действиями белых расистов. Вся игра словами сосредоточена на том, кто совершил насилие, вместо того, чтобы объяснить его причины. Политик вводит в заблуждение собеседника также с помощью комментариев относительно Роберта Ли. Переход на личности служит отвлекающим маневром. Таким образом, многочисленные лексические повторы *On many sides. On many sides, terrible violence, very violent*, такие отвлекающие маневры, как переход на личности и риторический вопрос (*I wonder is it George Washington next week and is it Thomas Jefferson the week after?*) с целью переключения внимания собеседника на новый объект разговора помогают Трампу отвлечь внимание от того, что действительно имеет значение, а именно от виновников беспорядков, и уклониться от ответа на вопрос.

В речи американских политиков данная тактика встречается редко. Пример использования Дональдом Трампом тактики введения в заблуждение является одним из немногих, иллюстрирующих тактику введения в заблуждение.

Британские политики более склонны к использованию данной тактики. Так, выступления Терезы Мэй являются ярким примером использованием тактики введения в заблуждение. В одной из интервью на вопрос о том, будет ли она препятствовать созыву второго референдума в Шотландии, она отвечает:

I don't think it's a question of whether there could be a second referendum, it's whether there should be a second referendum (The Guardian, 28 October 2016).

В данном случае создается иллюзия ответа на вопрос и продолжения диалога. Тереза Мэй уклоняется от ответа, потому что может

интерпретировать тему в выгодном для нее ключе и переключить внимание собеседника на целесообразность созыва референдума. Уклонение от ответа достигается за счет противопоставления модальных глаголов *could* (физической возможности) и *should* (потенциального осуществления действия) (*whether there could be, whether there should be*), что позволяет политику остаться в рамках обсуждения референдума, но поменять аспект проблемы. Тем самым политик уклоняется от прямого ответа на поставленный вопрос и имплицитно выражает свое мнение, указывая на то, что референдум должен состояться.

Несмотря на то, что Тереза Мэй считается политиком, наиболее часто прибегающим к использованию тактики введения в заблуждение, данная тактика также активно используется другими политиками, например, Джереми Корбином. В одном из интервью ему задали вопрос о денежной сумме, которую он был бы готов заплатить за выход из европейского союза:

Interviewer: Have you got a figure in your head for how much it's worth paying to get out of this club? [The EU]

Jeremy Corbin: It isn't a question of what it's worth paying to get out it's a question of what is going to be the right deal for us (Debating Europe, 20 June 2016).

Ответ Джереми Корбина очень схож по своей структуре с ответом Терезы Мэй. Повтор синтаксической структуры с употреблением существительного *question* (*it isn't a question u it's a question*), повтор конструкции будущего времени *it's going to be* (*what is going to be the right deal for us*) вводят в заблуждение собеседника и заставляют его забыть о заданном вопросе. Тем временем, политик уже имплицитно продвигает новую тему, а именно тему выгодной сделки (*the right deal for us*).

Таким образом, тактика введения в заблуждение представляет собой игру словами и использование расплывчатых формулировок в ответах на вопросы, связанные с внешне и внутривнутриполитическими вопросами. В результате сопоставительного анализа было выявлено, что к использованию

тактики введения в заблуждение (игры словами) более склонны британские политики. Они используют данную тактику в силу своих культурно-обусловленных различий в речевом поведении от американцев. Британцы менее прямолинейны и более уклончивы в общении. Они, по словам М. Стюарт, ориентированы на избегание конфликта и предпочитают негативную вежливость и неконвенциональную уклончивость, что подразумевает необходимость у слушающего или читающего делать определенные выводы и заключения [Стюарт, 2005]. Им более свойственно добиться желаемого результата в общении с помощью игры словами и манипуляций, в то время как американцам его удобнее добиться с помощью откровенности. Более того, существует разница в случаях использования данной тактики. Американские политики прибегают к игре словами, когда речь идет о внутривнутриполитических вопросах, в то время как британские политики предпочитают обращаться к данной тактике при обсуждении внешнеполитических вопросов.

2.8. Тактика повторов и переспросов (уточнений)

Стратегия уклонения от ответа может также реализоваться посредством тактики повторов и переспросов (уточнений), которая, как и тактика введения в заблуждение, составляет 5% имеющегося корпуса примеров. В рамках предметно-логической области коммуникации повторы и переспросы обычно расцениваются как избыточные, так как не добавляют новой информации. Тем не менее, в рамках стратегии уклонения от прямого ответа тактика повторов и переспросов значима и частотна.

Данную тактику используют главным образом британские политические деятели. Они прибегают к ее использованию, когда не могут дать четкого ответа на заданный вопрос, так как не владеют достаточной информацией, когда вопросы ставят их в неловкое положение и когда они не хотят случайно скомпрометировать себя, дав ответ на неверно понятый

вопрос. Как правило, вопросы, адресованные политикам, носят личный характер или направлены на обсуждение внутригосударственных дел.

Тактика повторов и переспросов представлена, во-первых, изобразительными средствами языка, являющимися преимущественно лексическими. В этом случае она основана на ассоциации выбранных говорящим слов и выражений с другими близкими им по значению словами, но не представленными в высказывании. Тактика повторов и переспросов также представлена выразительными средствами языка, т.е. средствами, повышающими выразительность речи и усиливающими ее эмоциональность при помощи особых синтаксических конструкций, в частности, экспрессивного и риторического вопросов, эллипсиса и параллельных структур. В тактике повторов и переспросов стоит отметить наличие увеличительной экспрессивности, которая предполагает использование слов-интенсификаторов. Наиболее частотны простые интенсификаторы (*all, ever, even, quite, really, absolutely, such, so*) и усилительные наречия, обозначающие эмоции (*frightfully, awfully, terribly*).

Ярким примером тактики повторов и переспросов служит ответ Найджела Пола Фараджа, британского политика с 2010 года по 2016 год и лидера Партии независимости Соединённого Королевства. В одном из своих интервью на вопрос, считает ли он себя расистом, он отвечает:

Nigel Farage: What is racism? Is racism between races?

Interviewer: Don't you know? How can you say you're not something if you don't know what it is?

Nigel Farage: Is race about colour? Is race about race? Is it about nationality? (The Guardian, 16 May 2015).

В данном примере Найджел Фарадж использует лексическую единицу *racism*, заимствованную из вопросной реплики интервьюера (*What is racism? Is racism between races?*). Лексический повтор в данном случае (*What is racism? Is racism between races?*) необходим для того, чтобы создать иллюзию продолжения диалога и показать заинтересованность политика в

вопросе. Структура переспросов передает удивление, граничащее с иронией или раздражением. Пример представляет собой речевой акт уточнения, имплицитно реализующий уклонение от прямого ответа при помощи многочисленных вопросов (*Is race about colour? Is race about race? Is it about nationality?*), которые заставляют интервьюера разъяснить их, а сам политик оставляет первоначальный вопрос без ответа.

Другим примером может служить диалог Тони Блэра с интервьюером на тему прибыли компании:

Paxman: Do you think that a company can make too much in profits?

Tony Blair: In what sense do you mean?

Paxman: Do you believe that an individual can earn too much money?

Tony Blair: I don't really - it is not - no, it's not a view I have. Do you mean that we should cap someone's income? (BBC UK News)

В данном случае тактика переспроса (уточнения) реализуется с помощью повтора вопросительной конструкции *what do you mean*, которая передает волнение, нерешительность и колебание Тони Блэра. Кроме того, отрицательные конструкции, формы глаголов и частицы *don't, it's not, no*, интенсификатор *really* (*I don't really - it is not - no, it's not a view I have*) эксплицитно указывают на нежелание политика отвечать на вопрос. Использование модального глагола *should* в значении «следует» наделяет переспрос большей экспрессивностью и актуализирует функцию долженствования (*Do you mean that we should cap someone's income?*).

Таким образом, использование тактики повторов и переспросов (уточнений) необходимо политическим деятелям для того, чтобы сохранить своё лицо в ситуациях межкультурного общения, когда заданные вопросы ставят политиков в неловкие ситуации, и соответственно, переспрос или уточнение дает им время на обдумывание вопроса и размышление над нужным и выгодным политику ответом. Кроме того, данная тактика, характерная, прежде всего, британским политическим деятелям, с одной стороны, позволяет уклониться политику от прямого ответа, а с другой

стороны, благодаря насыщенности выразительными и изобразительными средствами, выступает коммуникативным приемом усиления экспрессивности и эмоциональности.

ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 2

Стратегия уклонения от прямого ответа представляет собой цепь решений говорящего, коммуникативного выбора им речевых действий и языковых средств, позволяющих завуалировать, скрыть истинный смысл ответной реплики или вовсе уклониться от прямого ответа.

Во время исследования было выделено 314 случаев уклонения от ответа американскими и британскими политиками, а также проанализированы основные тактики уклонения от ответа, к которым чаще всего прибегают политические деятели во время своих выступлений. Данными тактиками выступают тактика отказа от комментирования (30% для США и 25% для Великобритании), тактика переключения на другую тему (20% для США и Великобритании), тактика обобщения (16% для США и Великобритании), тактика указания на отсутствие информации (10% для США и 8% для Великобритании), тактика выражения сомнения в правомерности ответа на вопрос (7% для США и Великобритании), тактика игнорирования (7% для США и 1% для Великобритании), тактика введения в заблуждение (2% для США и 5% для Великобритании), тактика повторов и переспросов (уточнение) (5% для Великобритании).

В ходе проведенного исследования, было выявлено, что в использовании проанализированных 8 тактик американскими и британскими политиками существуют как сходства, так и различия.

- Три тактики (переключения на другую тему, обобщения, выражения сомнения в правомерности ответа на вопрос) используются в равной мере и в одинаковых ситуациях (в ситуации поддержания беседы).
- Тактика отказа от комментирования и тактика указания на отсутствие необходимой информации отличаются случаями использования. Американским политикам свойственно обращаться к использованию данных тактик, когда речь идет о внешнеполитических вопросах, в то время как британские политики предпочитают уклоняться от ответов на вопросы,

касающиеся внутригосударственных дел. Связано данное различие с разной политической ситуацией стран, их местом на политической арене. Разные события, которые переживают обе страны, порождают разницу в вопросах, задаваемых политикам, и, соответственно, случаи использования не всегда могут совпадать.

- Тактика игнорирования и тактика введения в заблуждение различны по частотности употребления политическими деятелями. Тактика игнорирования более свойственна американским политикам, тактика введения в заблуждение – британским. Существование данного различия обусловлено лингвокультурными особенностями двух стран. Было замечено, что американские политические деятели более прямолинейны и пренебрежительны в своих высказываниях, британские политические деятели, в свою очередь, более уклончивы и дружелюбны в ответах.

- В силу различий национального характера политиков двух стран, отличается манера уклонения от ответов на вопросы. Британские политики часто стараются сократить дистанцию в разговоре, быть более приветливыми и вежливыми. Американские политики обычно не берут во внимание то, насколько тактичны их высказывания, поскольку они строго ориентированы на уклонение от ответа.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящее время можно наблюдать непрекращающийся рост интереса к политическому дискурсу в лингвистике и других областях научного знания. Это связано, в первую очередь, с ключевой ролью данного типа дискурса в формировании общественного сознания. Наличие массового адресата придает политическому дискурсу еще большее значение. Следовательно, анализ политического дискурса может позволить обнаружить механизмы управления общественным мнением.

В лингвистике политический дискурс представлен как многоаспектное и многоплановое явление. Как любой дискурс он реализуется посредством стратегий и тактик, из которых одной из ведущих является стратегия уклонения от ответа.

Данная исследовательская работа была направлена на исследование особенностей использования тактик, реализующих стратегию уклонения от ответа в современном политическом дискурсе в американской и британской лингвокультурах.

В ходе исследования были решены поставленные задачи: описана сущность политического дискурса, изучена специфика коммуникативных стратегий и тактик и их взаимодействие в едином коммуникативном пространстве, определены сущностные характеристики коммуникативной стратегии уклонения от прямого ответа и описан репертуар коммуникативных тактик, конституирующих данную стратегию, проведен анализ факторов, ведущих к их активизации, а также прагматического потенциала скрыть истинные интенции американских и британских политиков.

Коммуникативная стратегия уклонения от ответа реализуется посредством тактик – локальных приемов и линий речевого поведения. В качестве единицы исследования выступает диалогическое единство,

включающее вопросно-ответную реплику. Все рассмотренные ответные реплики являются простыми, по своей направленности - реагирующими.

В процессе коммуникации стратегия уклонения от прямого ответа реализуется посредством широкого спектра языковых средств лексического и синтаксического уровней.

В результате анализа выделено 314 случаев уклонения от ответа американскими и британскими политиками, проанализированы 8 наиболее популярных тактик уклонения от ответа, к которым чаще всего прибегают политические деятели во время своих выступлений. Тактика отказа от комментирования, тактика переключения на другую тему и тактика обобщения являются наиболее частотными среди американских и британских политиков. Тактика указания на отсутствие необходимой информации, тактика выражения сомнения в правомерности ответа на вопрос и тактика игнорирования являются менее частотными. В свою очередь, тактика введения в заблуждение и тактика повторов и переспросов являются новыми в политическом дискурсе данных лингвокультур.

Использование каждой тактики американскими и британскими политиками имеет свои особенности. Например, всего три тактики (переключения на другую тему, обобщения, выражения сомнения) из восьми проанализированных используются в равной мере и в одинаковых ситуациях, остальные пять (отказа от комментирования, указания на отсутствие необходимой информации, игнорирования, введения в заблуждение и повторов и переспросов) отличаются случаями использования и частотностью употребления. Это объясняется тем, что США и Великобритания занимают разные места на политической арене, политические ситуации двух стран также отличаются. Кроме того, отличия в использовании обусловлены лингвокультурными особенностями американских и британских политических деятелей.

Представляется возможным предположить, что выделение данных тактик характерно лишь для настоящего периода времени. В связи с тем, что

политическая ситуация в мире постоянно изменяется, политические деятели прибегают к разным коммуникативным тактикам для реализации своих целей в зависимости от изменений на политической арене. Например, до недавнего времени не представлялось возможным выделить такие тактики, как введение в заблуждение и повторов и переспросов. Более того, в американской культуре данные две тактики до сих пор не являются распространенными. Они характерны для британской лингвокультуры.

Перспективным будет рассмотрение данных тактик, конституирующих стратегию уклонения от ответа, в динамике. Также может быть проведено дальнейшее изучение коммуникативной стратегии уклонения от ответа в других типах дискурса и на материале других языков. Представляется не менее актуальным углубить исследование за счет включения в анализ паралингвистических средств языка.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аверьянов Ю.И. Политология: Энциклопедический словарь. М.: Изд-во Московского коммерческого университета, 1993. 273 с.
2. Ахманова О.С. Словарь лингвистических терминов. М.: Советская энциклопедия, 1966. 608 с.
3. Баранов А.Н., Казакевич Е.Г. Парламентские дебаты: традиции и новации. М.: Знание, 1990. 63 с.
4. Баранов А.Н., Крейдлин Г.Е. Структура диалогического текста: лексические показатели минимальных диалогов // Вопросы языкознания. М.: Знание, 1996. № 3. С. 84-93.
5. Баранов А.Н., Паршин П.Б. Языковые механизмы вариативной интерпретации действительности как средство воздействия на сознание // Роль языка в средствах массовой информации. Москва, 1986. С. 100-142.
6. Барышников Н.В. Основы профессиональной межкультурной коммуникации. М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 218 с.
7. Бахтин М. М. Человек в мире слова. М.: Знание, 1995. 384 с.
8. Бахтин М.М. Проблема речевых жанров // Бахтин М.М. Собр. соч.: В 5 т. М.: Языки русской культуры, 1996. Т. 5. Работы 1940-х начала 1960-х годов. С. 159-206.
9. Борисова И.Н. Категория цели и аспекты текстового анализа. Саратов: Изд-во ГосУНЦ «Колледж», 1999. С. 81-97.
10. Варывдин В.А., Мигولاتьев А.А. Политологический словарь. М.: Луч, 1994. 224 с.
11. Вахтель Н.М. Прагмалингвистика в таблицах и схемах. Воронеж: Изд-во ВГУ, 2006. С. 31-34.
12. Вершинин М.С. Политическая коммуникация в информационном обществе. М.: Издательство Михайлова, 2001. 364 с.
13. Водак Р. Дискурс. Политика. Волгоград: Перемена, 1997. 137 с.

14. Гаврилова М.В. Политическая коммуникация XX века. Санкт-Петербург: Невский институт языка и культуры, 2006. 220 с.
15. Гончаров М.Ю. Риторика политической коммуникации // Массовая коммуникация в современном мире. Сборник научных трудов. М.: МГИМО, 1991. С. 55-60.
16. Грайс Г.П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. М.: Прогресс, 1985. № 16. С. 217-237.
17. Грачев М.Н. Политическая коммуникация: теоретические концепции, модели, векторы развития. М.: Прометей, 2004. 328 с.
18. Грачев М.Н., Ирхин Ю.В. Актуальные проблемы политической науки. М.: Экономическая демократия, 1996. 172 с.
19. Дацюк С.В. Коммуникативные стратегии. Омск, 1999. 198 с.
20. Дейк Т.А. ван. Вопросы прагматики текста // Новое в зарубежной лингвистике. М.: Прогресс, 1978. № 8. С. 259-336.
21. Дейк Т.А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. М.: Прогресс, 1989. 312 с.
22. Дейк Т.А. ван, Кинч В. Стратегии понимания связного текста // Новое в зарубежной лингвистике. М.: Прогресс, 1988. № 23. С. 153-212.
23. Демьянков В.З. Политический дискурс как предмет политологической филологии // Политическая наука. Политический дискурс: История и современные исследования. Москва, 2001. № 3. С. 32-43.
24. Демьянков В.З. Текст и дискурс как термины и как слова обыденного языка // Язык. Личность. М.: Языки славянских культур, 2005. С. 34-55.
25. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо, 1997. 344 с.
26. Зернецкий П.В. Лингвистические аспекты теории речевой деятельности // Языковое общение: процессы и единицы. Калинин, 1988. С. 36-41.

27. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: Едиториал УРСС, 2003. 284 с.
28. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Изд. 4-е. М.: КомКнига, 2006. С. 114-56.
29. Карасик В.И. О категориях дискурса // Языковая личность: социолингвистические и эмотивные аспекты. М.: Перемена, 2000. 197 с.
30. Карякин А.В. Стратегия дискредитации как способ реализации речевой агрессии. Москва, 2009. С. 3-14.
31. Клюев Е.В. Речевая коммуникация. М.: Рипол Классик, 2001. 320 с.
32. Клюев Е.В. Речевая коммуникация. Успешность речевого общения. М.: РИПОЛ КЛАССИК, 2005. 320 с.
33. Латынов В.В. Политическая коммуникация // Политическая энциклопедия. В 2 т. М.: Мысль, 1999. 243 с.
34. Макаров М.Л. Основы теории дискурса. М.: ИТДГК «Гнозис», 2003. 280 с.
35. Михалева О.Л. Политический дискурс. Специфика манипулятивного воздействия. М.: Либроком, 2009. 220 с.
36. Михальская А.К. Основы риторики: мысль и слово. М.: Просвещение, 1996. 416 с.
37. Надеина Т. М., Гойхман О.Я. Основы речевой коммуникации: учебник для вузов. М.: ИНФРА-М, 1997. 272 с.
38. Николаева Т.М. Краткий словарь терминов лингвистики текста // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. VIII. Лингвистика текста. М.: Прогресс, 1978. 479 с.
39. Паршина О.Н. Тактики и приемы манипуляции в речевом поведении российских политиков. Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2003. С. 75-83.
40. Паршина О.Н. Стратегии и тактики поведения современной политической элиты в России. М.: Просвещение, 2005. 325 с.

41. Пономаренко Е.В. Речевые стратегии и тактики как важнейший аспект формирования профессиональных компетенций // Языки в современном мире. М.: КДУ, 2009. 492 с.
42. Романова Н.Н., Филиппов А.В. Словарь. Культура речевого общения: этика, прагматика, психология. М.: Флинта, 2010. 304 с.
43. Романова Т.В. Интент-анализ политического дискурса // Язык. Текст. Дискурс: Научный альманах Ставропольского отделения РАЛК, 2010. С. 77-189.
44. Рублева Е.В. Лингвопрагматические аспекты политической теледискуссии: дис. канд. филол. наук: 10.02.01. Москва, 2007. 169 с.
45. Самойлова А.Д. Дискурс: к проблеме определения понятия. М.: Прогресс, 2008. С. 64-77.
46. Соловьев И.А. Политические коммуникации. М.: Аспект Пресс, 2004. 272 с.
47. Сорокина Ю.В. Убеждающие и защитные тактики коммуникативной стратегии самопрезентации в лекционном дискурсе. Вестник Челябинского государственного университета. № 16, 2014. С. 128-131.
48. Стернин И.А. Основы речевого воздействия. Воронеж: Полиграф, 2001. 189 с.
49. Толстихина Е.В. Коммуникативный дискурс в межкультурной коммуникации. Автореф. дис. ... канд. филос. наук: 10.02.04. Ростов-на-Дону, 2010. С. 26-32.
50. Угланова И.А. Компьютерное моделирование вербальной коммуникации. М.: Флинта, 2013. С. 21-22.
51. Чудинов А.П. Метафорическая модель «Россия - криминальная страна» в современном политическом дискурсе. Омск, 2005. С. 158-161.
52. Чудинов А.П. Политическая лингвистика. М.: Флинта, 2006. 256 с.

53. Чуриков М.П. Согласие, несогласие и уклонение в аспекте речевого общения. Дис... канд. филол. наук: 10.02.14. Ростов-на Дону, 2005. С. 32-46.
54. Шапочкин Д.В. Политический дискурс: когнитивный аспект. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета. 2012. 260 с.
55. Шварценберг Р.Ж. Политическая социология. Ч.1. М.: Знание, 1992. 330 с.
56. Шейгал Е.И. Семиотика политического дискурса. Волгоградский государственный педагогический университет. Волгоград, 2000. 440 с.
57. Шейгал Е.И. Семиотика политического дискурса. М.: Гнозис, 2004. 324 с.
58. Янко Т.Е. Коммуникативные стратегии в русской речи. М.: Языки славянской культуры, 2001. 384 с.
59. Beard A. The Language of Politics. London: New York, 2000. 18 p.
60. Bull P. Slipperiness, Evasion, and Ambiguity. Equivocation and Facework in Noncommittal Political Discourse // Journal of Language and Social Psychology. 2004. № 4. P. 333-344.
61. Bull P., Mayer K. How not to Answer Questions in Political Interviews. Political Psychology, 14. 651 p.
62. Christen C.T., Huberty K.E. Media Reach, Media Influence? The Effects of Local, National, and Internet News on Public Opinion Inferences // Journalism and Mass Communication Quarterly. Vol. 84(2). London: SAGE Publications, 2007. P. 315-334.
63. Clayman S.E. 1993. Reformulating the Question: a Device for Answering / not Answering Questions in News Interviews and Press Conferences. Text, 13. P. 159-588.
64. Cohen D.H. How to lose an Argument? // Proceedings of the Fourth International Conference of the International Society for the Study of Argumentation. Amsterdam, 1998. P.85-87.

65. Crystal D. Language and the Internet. Cambridge: Cambridge University Press, 2001. 272 p.
66. Dijk T. A. van. Discourse and Manipulation // Discourse and Society. Vol. 17(2). London: SAGE Publications, 2006. P. 359-385.
67. Ealy S. Communication, Speech and Politics. Washington: University Press of America, 1981. 244 p.
68. Edelman M. Constructing of Political Spectacle. Chicago: University of Chicago, 1988. 137 p.
69. Fairclough N., Wodak R. Critical Discourse Analysis // Discourse as a Social Interaction. Discourse Studies. A Multidisciplinary Introduction. Vol. 2. London: SAGE Publications, 2004. P. 258-284.
70. Jalilifar A. Power and Politics of Language Use: A Survey of Hedging Devices in Political Interviews // The Journal of Teaching Language Skills. 2011. № 3. 43 p.
71. Kiewe A. The Crisis Tool in American Political Discourse // Politically Speaking A worldwide examination of language used in the Public Sphere. Westport, Connecticut, London, 1998. P. 79-90.
72. Nabifar N. Critical Analysis of Evasion Techniques in American Political News Interviews // Journal of Academic and Applied Studies. 2011. № 5. P. 56-70.
73. Wilcox D.L., Ault P.H., Agee W.K., Cameron G.T. Public Relations: Strategies and Tactics (6th Edition). New York: Longman, 2010. 584 p.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт филологии и языковой коммуникации
Кафедра теории германских языков и межкультурной коммуникации
45.03.02 Лингвистика

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой ТГЯиМКК

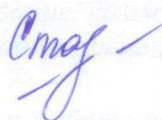
 О.В. Магировская

« 22 » июня 2018 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

**КОММУНИКАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ
УКЛОНЕНИЯ ОТ ОТВЕТА В СОВРЕМЕННОМ
АМЕРИКАНСКОМ И БРИТАНСКОМ ПОЛИТИЧЕСКОМ
ДИСКУРСЕ**

Выпускник



Р.А. Старцева

Научный руководитель



д-р филол. наук,
проф. каф. ТГЯиМКК
О.В. Магировская

Нормоконтролер



А.В. Тарасенко

Красноярск 2018