

## СТРАТЕГИЯ ДИСКРЕДИТАЦИИ В БРИТАНСКОМ ПОЛИТИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ

### DISCREDITING STRATEGY IN BRITISH POLITICAL DISCOURSE

*O. Tarasova*

*Summary.* The article deals with the analysis of expressing discrediting strategy in British political discourse. Discrediting strategy is analyzed as a complex of verbal and nonverbal means of communication, used by the speaker. Communicative behavior of both speaker and addressee is considered.

*Keywords:* political discourse, communicant, speech intention, communicative intention, discrediting strategy, speech tactics, multimodal communication, political debates.

**Тарасова Олеся Николаевна**

*К.филол.н., доцент, Ивановский государственный политехнический университет  
olesyatarasova@rambler.ru*

*Аннотация.* Статья посвящена анализу реализации стратегии дискредитации в британском политическом дискурсе. Стратегия дискредитации рассматривается как совокупность вербальных и невербальных действий или ходов коммуниканта. Анализируется не только коммуникативное поведение говорящего, но и адресата.

*Ключевые слова:* политический дискурс, коммуникант, речевая интенция, коммуникативное намерение, стратегия дискредитации, речевые тактики, мультимодальная коммуникация, политические дебаты.

**В** последнее время всё больший интерес вызывает изучение политического дискурса, а также интенциональный аспект коммуникации. Рассматриваются такие понятия, как коммуникативная тактика и коммуникативная стратегия, коммуникативный ход, интенция и др.

Коммуникативная интенция — это цель или намерение говорящего, которое может быть реализовано с помощью различных языковых средств (грамматических и лексических), а также невербальных (жесты, мимика, интонация). Для того, чтобы цель была достигнута, адресат должен понять и декодировать информацию, полученную от говорящего.

Особенно актуально изучение вышеперечисленных понятий в рамках политического дискурса, который по своей природе диалогичен или даже полилогичен, и требует от участников такой организации речевого поведения, чтобы достигнуть необходимого эффекта. Следовательно, коммуникативное поведение подчинено определённой стратегии [3], которую выбирает говорящий. Это может быть восхваление собственной точки зрения или критика оппонентов. Коммуникант реализует своё коммуникативное намерение исходя из различных целей: поднять свой авторитет, убедить адресата согласиться с его точкой зрения, снизить достоинства и достижения оппонентов и т.д. [1] Исходя из всего вышеперечисленного, он выбирает одну или нескольких речевых стратегий. Стратегия представляет собой совокупность речевых ходов или тактик, используемых говорящим для реализации своего коммуникативного намерения, единство обусловленных

коммуникативной целью общих стереотипов организации процесса коммуникативного воздействия в зависимости от условий общения и личности коммуникантов [2].

Стратегия дискредитации является одной из наиболее распространённых в политическом дискурсе и может использоваться для нарушения положительного имиджа оппонента и подрыва доверия к нему со стороны избирателей, а также для представления говорящего в более выгодном свете. [4] Эта стратегия представляет собой совокупность вербальных и невербальных действий (мультимодальная коммуникация), адресатом которых является аудитория [5]. Некоторые исследователи рассматривают стратегию дискредитации как разновидность манипулятивной стратегии, которая предполагает скрытое воздействие на адресата [5].

Целью данной работы является рассмотреть стратегию дискредитации в аспекте мультимодальной интеракции, т.е. выявить наиболее распространённые вербальные и невербальные средства (мимика, жесты) её реализации, а также установить наиболее характерные для неё речевые тактики. Итак, в стратегии дискредитации говорящий, пытается убедить собеседников (ведущий, аудитория в зале) в том, что он прав, а его оппонент неправ и его предложения неэффективны.

Коммуникативные средства «дискредитации» можно распределить по трём группам в соответствии со следующими критериями: *маршрут* (route), *цель* (target feature) и *тип коммуникативного акта* (communicative act).

Хотя конечной целью дискредитации является стремление испортить имидж оппонента, это можно сделать разными способами в зависимости от выбранного «маршрута»: непосредственно «атакуя» человека (например, оскорбить, обвинить или обидеть) или косвенно, выражая отрицательное отношение к тому, что тот человек говорит.

Негативная оценка относительно высказываний оппонента может выражаться по-разному. С одной стороны, это может быть сомнение в правильности его слов, или предоставление более точной и верной информации по теме, с другой стороны, может быть отрицательная оценка поведения оппонента во время дебатов (например, замечание о том, что он перебивает остальных или говорит одновременно с другим участником).

В политическом дискурсе можно выделить различные цели «дискредитации», которые могут быть связаны с отрицательной оценкой трёх основных аспектов имиджа оппонента: компетентность, лидерство (доминирующее положение) или благодеяние. Обвинение в некомпетентности может выразиться в стремлении создать у аудитории образ оппонента как глупого человека, не обладающего в полной мере какой-либо информацией. Сомнения в таком качестве как «лидерство» может проявляться в лексических единицах, имеющих такое значение, как «беспомощность», «непоследовательность». Разрушение образа благодеяния или благочестия может проходить через обвинение оппонента в нечестности, обмане или аморальности.

Материалом данного исследования послужили записи политических теледебатов Великобритании. Именно видеонализ позволяет нам иметь полную картину происходящего и не только слышать вербальные реплики участников, но и наблюдать за их невербальным поведением, таким образом, рассматривая коммуникацию в мультимодальном аспекте. Далее в статье будут представлены и проанализированы наиболее яркие примеры, в которых отражена стратегия дискредитации.

Рассмотрим ситуацию, когда представители двух политических партий пытаются дискредитировать друг друга. Ник Клегг, представляющий Либеральных демократов, отвечая на вопрос зрителя по имени Джонни, говорит следующее, обращаясь к представителю консервативной партии, Джеймсу Кэмерону: "That's not what Conservative party's going to do at all" («Это совсем не то, что собирается делать консервативная партия») (перевод с английского на русский здесь и далее выполнен автором Тарасовой О.Н.). Мы видим, что Ник Клегг использует в данном случае стратегию дискредитации, реализованную с помощью тактики разоблачения, для того, чтобы подорвать доверие к оппоненту и понизить

его значимость в политической сфере. Таким образом, происходит разрушение одного из основных компонентов имиджа оппонента — благодеяние, и Ник Клегг в действительности хочет донести до зрителей следующее: «Не верьте ему (и его партии), он вас обманывает». Вербальная атака на оппонента при этом происходит не напрямую, а косвенно.

Анализируя коммуникативные ситуации, важно уделить внимание использованным невербальным сигналам, поскольку именно через движения тела лучше всего передаются эмоции коммуниканта, что особенно эффективно для реализации стратегии дискредитации. Отметим, что, произнося приведённую выше реплику, Ник Клегг использует жестовый и миремический компоненты коммуникации, что позволяет ему одновременно общаться как с аудиторией, так и со своим оппонентом. Итак, руки Ника Клегга показывают на оппонента, о котором он говорит, а взгляд направлен на зрителей, ведь основной целью данного высказывания является произвести определённый эффект и завоевать поддержку именно зрительской аудитории. Интересен тот факт, что Джеймс Кэмерон при этом свой взгляд опускает вниз, хотя до этого он внимательно слушал Ника Клегга и смотрел на него. Такое невербальное поведение скорее всего говорит о том, что Кэмерону как минимум неприятно всё это слышать в адрес своей партии.

Ник Клегг, в свою очередь, не останавливается и продолжает дискредитировать оппонента: "That's why Johnny's right. You need to take a balanced approach, you do need to reduce spending, but you also need to ask the richest to make a contribution. It's the only fair way to do the job" («Поэтому Джонни прав. Вам нужно иметь сбалансированный подход, вам действительно нужно сократить затраты, но вам также необходимо попросить самых богатых людей внести свой вклад (в решение проблемы). Это единственный справедливый способ выполнить задуманное»). Анализируя вербальную составляющую данного коммуникативного акта, следует отметить, что Ник Клегг выражает согласие с представителем зрительской аудитории, таким образом, противопоставляя себя оппоненту. Таким образом, он пытается завоевать доверие электората и отождествляет себя с ним. Далее Клегг даёт совет консервативной партии о том, что им необходимо сделать, и в этом тоже проявляется стратегия дискредитации — он заставляет аудиторию сомневаться в компетентности данной партии и пытается проявить свою значимость и лидерские позиции. В вербальной части Ник Клегг использует повтор лексической конструкции "you need" («вам нужно»). Такой приём используется в политическом дискурсе достаточно часто для того, чтобы усилить воздействие на аудиторию и подчеркнуть важность сказанного. Кроме того, он использует конструкцию с глаголом "do" ("do need"), чтобы

усилить значение смыслового глагола “need” (“you do need” — «вам действительно нужно»). Ник Клегг, говоря данные слова, использует миремический невербальный компонент и смотрит то на оппонента, то на аудиторию, а также жестовый — ритмично поднимает и опускает руки, стараясь жестами подчеркнуть наиболее важные части высказывания.

Ответ Джеймса Кэмерона был следующий: “Nick is wrong about our plans” («Ник неправ по поводу наших планов»), при этом смотрит на оппонента и его рука при этом то опускается, то поднимается. Таким образом, ответ на тактику дискредитации — это тоже тактика дискредитации, но теперь Джеймс Кэмерон пытается подорвать доверие к компетентности партнёра, но избирает при этом маршрут дискредитации не косвенный, а прямой — обвинение оппонента в неправоте. Хочется отметить, что Ник Клегг при этом смотрит в глаза Кэмерону.

В этой ситуации мы наблюдали очень интересное и достаточно распространённое в политическом дискурсе явление, которое можно назвать коммуникативной симметрией: использование коммуникантами оди-

наковых стратегий, а также одних и тех же невербальных компонентов. Даже жест у представителей этих двух партий был практически один и тот же: Клегг поднимал обе руки вверх-вниз, Кэмерон только одну.

Итак, проанализировав видеозаписи британских политических теледебатов, можно сделать вывод о том, что стратегия дискредитации действительно является одной из самых распространённых в политическом дискурсе и чаще всего реализуется с помощью тактики разоблачения. Подробный анализ элементов и средств, составляющих стратегию дискредитации, позволяет установить определённые закономерности. Реализация стратегии дискредитации коммуникантом во многих случаях влечёт за собой коммуникативную симметрию, т.е. стремление адресата использовать аналогичные вербальные и невербальные средства коммуникации. Таким образом, ответом на стратегию дискредитации скорее всего будет тоже стратегия дискредитации, но немного по-разному реализованная с вербальной точки зрения. Что касается невербального канала (в основном это жестовые и миремические компоненты), то они тоже повторяются, различие может заключаться лишь в некоторых аспектах или характеристиках.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Крячкова А. П. Реализация стратегии дискредитации оппонента в политическом дискурсе Германии // Вестник МГИМО — Университета. № 3 (42). — Москва, 2015. С. 157–161.
2. Стернин И. А. Коммуникативная модель значения и её объяснительные возможности // Семантика слова и синтаксической конструкции. Воронеж, 1987. С. 15–22.
3. Хаберикина З. С. Стратегия дискредитации и приёмы её реализации в политическом дискурсе демократической оппозиции // Вестник адыгейского государственного университета. Серия 2: Филология и искусствоведение. 2011. Электронный ресурс: [http://vestnik.adygnet.ru/files/2011.3/1358/khabekirova2011\\_3.pdf](http://vestnik.adygnet.ru/files/2011.3/1358/khabekirova2011_3.pdf)
4. Ширяева Т. А., Черноусова Ю. А., Триус Л. И. Основные коммуникативные стратегии в британском парламентском дискурсе дебатов // Филологические науки. Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, 2015. № 12–1 (54). С. 204–207.
5. Ширяева Т. А., Черноусова Ю. А., Триус Л. И. Стратегия дискредитации в дискурсе современных британских парламентских дебатов // Филологические науки. Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, 2016. № 7 (61) в 3-х ч. Ч. 3. С. 204–207.
6. The ITV Leaders' Debate (UK General Election 2015) 2nd April 2015. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=vc6YH4-IHME> (дата обращения: 12.12.2019)

© Тарасова Олеся Николаевна (olesyatarasova@rambler.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»