



УДК: 659.4:32(73)

DOI: 10.22363/2313-2299-2018-9-1-105-123

КОММУНИКАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ АМЕРИКАНСКИХ ПОЛИТИКОВ (на примере избирательной кампании 2016)

А.А Тымбай

Московский государственный институт
международных отношений МИД России
пр. Вернадского, 76, Москва, Россия, 119454

Статья посвящена анализу основных речевых стратегий, используемых участниками теледебатов. Объектом исследования стало коммуникативное поведение Дональда Трампа и Хиллари Клинтон, продемонстрированное ими в ходе финального этапа избирательной гонки в США. Материалом для исследования послужили видеозаписи теледебатов Трамп — Клинтон, сделанные в ходе президентской избирательной кампании 2016 года. Актуальность выбора данного объекта исследования объясняется постоянным ростом медиатизации повседневной жизни человека и растущими среди ряда специалистов опасениями, что современные политтехнологии превратили теледебаты из рядового примера политического дискурса в мощнейший инструмент воздействия на избирателя. Автор статьи полагает, что как специалисту, так и обычному зрителю необходимо научиться декодировать стратегии и тактики, используемые политиками в данном виде речевого взаимодействия, и уметь противостоять не всегда честным избирательным технологиям. На основе проведенного лингвистического анализа материала автор выделяет ряд языковых средств достижения зрелищности, соревновательности и персонификации политического процесса, являющихся основными характеристиками данного вида политического дискурса. В статье рассматриваются различия между обычными репликами, комментариями участников, репликами «в зал», простыми наложениями реплик и умышленными прерываниями собеседника. Автор подчеркивает как характеристики собственного коммуникативного стиля Клинтон и Трампа, так и универсальные тактики захвата инициативы, удержания роли, «игнорирования» собеседника, выделяет другие способы воздействия на оппонента и на зрителя. В заключение автор предлагает использовать сделанные им выводы для обучения риторическим навыкам и способам построения эффективной коммуникации студентов, которые изучают английский для профессиональных целей.

Ключевые слова: диалог, политический дискурс, мена ролей, положенное место мены роли, речевые стратегии и тактики

ВВЕДЕНИЕ

Благодаря широкому освещению в СМИ американские президентские выборы 2016 года стали предметом обсуждения не только специалистов-политологов, но и рядовых обывателей как в самих Соединенных Штатах, так и в России. Основные темы дебатов, прошедших в сентябре—октябре 2016 года, по сути, представляли собой ключевые вопросы избирательной кампании: развитие экономики, создание рабочих мест, расовые проблемы, полицейское насилие, кибербезопасность, терроризм, «Исламское государство».

С того самого момента, как телевидение получило довольно широкое распространение в 50—60-х годах XX века, избирательные штабы американских президентов ухватились за главное преимущество теледебатов — их зрелищность. Теледебаты как разновидность политического дискурса идеально вписались в развлекательную концепцию американского телевидения. Вплоть до настоящего времени создаваемая американскими политтехнологами реальность такова, что во время выборов только ленивый не следит за происходящим. Специалисты, пенсионеры и даже студенты, в целом не проявляющие значительного интереса к политике, вдруг начинают задаваться вопросом: а кто же победит на выборах?

В ходе избирательной кампании эксперты-политики журнала Time, каналов CNN и CNBC приписывали победу Клинтон, но опросы общественного мнения, проведенные на их же сайтах, ставили под сомнение столь однозначную оценку происходящего. Ситуацию подогревал и сам Трамп, который после каждого раунда теледебатов, не без подачи избирательного штаба, уверенно декларировал собственную победу.

Исход президентских выборов в Америке известен: президентом США избран Дональд Трамп. Однако политологи и зрители до сих пор спорят о том, кто же из кандидатов в президенты — участников избирательной кампании 2016-го года — одержал победу на президентских дебатах [Тымбай 2017: 155—156]. Что перевесило чашу весов? Риторически стройная речь Хиллари Клинтон или грубоватое, но убедительное поведение Дональда Трампа?

По сути на период проведения избирательной кампании дебаты кандидатов в президенты заменяют собой трансляцию соревнований по боксу, баскетболу, лошадиных бегах или автомобильных гонок. По словам исследователя М. Сороченко, зрители с удовольствием переключаются на теледебаты — жанр дискурса — сохраняют главную черту, присущую спортивным состязаниям — соревновательность [Сороченко 2002].

Кроме того, теледебаты всегда привлекали огромное внимание исследователей. Причина заключается в том, что они являются смежным объектом исследования для целого ряда гуманитарных дисциплин: политологии, социологии, психологии и, конечно же, лингвистики.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

По словам исследователя Павловой, в настоящее время как никогда остро встает вопрос изучения отдельных видов массмедийного дискурса, получающих, благодаря развитию технологий, широкое распространение и привлекающих многомиллионную аудиторию. Дело в том, что с развитием новых информационных ресурсов и ростом медиатизации общества особую актуальность приобретает проблема психологического воздействия на избирателя [Павлова 2012: 122].

Еще на примере теледебатов Буш — Керри 2004 года исследователь Ноблок доказала, что авторские стратегии участников дебатов обладают определенным манипулятивным потенциалом и прямо воздействуют на аудиторию. По ее словам, авторская стратегия в предвыборном дискурсе является деятельностью ярко

выраженного манипулятивно-воздействующего характера и представляет собой алгоритм речемыслительных операций по конструированию у избирателей картины мира, выгодной данному политику [Ноблок 2008: 10].

Необходимо понимать, что важнейшей особенностью теледебатов является их диалогичность. Л. Дускаева называет диалогичность — выражение в речи взаимодействия двух или нескольких смысловых позиций — фундаментальным свойством всех публицистических текстов, даже внешне монологических [Дускаева 2012: 3]. Продолжая эту мысль, О. Рассинская заявляет, что политический текст диалогичен априори. Массмедийный политический дискурс всегда направлен на адресата, создается для него и на него же воздействует [Рассинская 2015: 412]. При этом в случае теледебатов мы имеем дело с так называемой двойной диалогичностью: диалог политиков друг с другом и диалог политиков с аудиторией.

Оба уровня диалога одинаково важны. На уровне диалога политиков на первый план выходит их открыто выраженное противостояние: борьба двух соперников — претендентов на один пост. На уровне взаимодействия с аудиторией сами политики уже выступают единым фронтом как акторы института выборов, условно противопоставляемые зрителям, сидящим в зале, в котором проходят дебаты, а также телезрителям, наблюдающим за ходом их проведения за пределами аудитории, т. е. с экранов телевизоров. Все, что говорит кандидат, адресовано уже не его политическому оппоненту, а аудитории в целом. Именно на нее он хочет воздействовать своими речевыми стратегиями, именно ею пытается манипулировать.

Способность адекватно декодировать посылаемые сигналы, сохранять приверженность собственному мнению и не поддаваться манипулированию общественным сознанием — задача не из легких. Ее решение предполагает умение проводить адекватный анализ различных видов массмедийного дискурса в целом и теледебатов в частности.

Представляется, что особую важность эти навыки приобретают в процессе профессиональной подготовки специалистов в области гуманитарных наук. На наш взгляд, проведение комплексного лингвистического анализа актуальных выпусков теледебатов как на родном, так и на изучаемом иностранном языке может помочь в формировании общей профессиональной компетенции у студентов, изучающих политологию, журналистику и международные отношения.

АНАЛИЗ МАТЕРИАЛА

Выступления кандидатов кампании 2016 года, Дональда Трампа и Хиллари Клинтон, активно цитировались и анализировались. Для большинства теледебатов — это, прежде всего, словестная перепалка, исход которой зависит от коммуникативных умений и риторических навыков участников. Политики и экономисты искали в теледебатах детали предлагаемой кандидатами программы экономических реформ. Для лингвистов — исследователей в области медиатекста, прагматики и теории коммуникации — дебаты — это несколько часов аудио- и видео-

записей яркого политического дискурса, дающих отличную возможность применить на практике теоретические положения коммуникативной лингвистики.

Для проведения лингвистического эксперимента были выбраны три финальных раунда теледебатов, прошедшие в ноябре 2016 года, размещенные в открытом доступе в сети Интернет, общим временем звучания около 3,5 часов. Методом сплошной выборки были отобраны 50 наиболее репрезентативных фрагментов, длительностью звучания не более 1 мин. каждый. В основе выбора материала для анализа стал поиск так называемых «моментов напряженности», когда на первый план выходила коммуникативная борьба участников, их речевые стратегии ведения диалога.

Выбранный материал был предложен для анализа аудиторам, которыми стали студенты IV курса факультета Международных отношений МГИМО МИД России, изучающих английский язык как основной для специальных целей (ESP). В задачи студентов входило оценить эффективность тактик ведения речевого взаимодействия участниками теледебатов и определить, чьи коммуникативные стратегии (Трампа или Клинтон) показались им наиболее выигрышными. После анализа материала была проведена дискуссия, где студенты (8 человек) поделились своими выводами.

Необходимо признать, что проведенный эксперимент можно лишь с натяжкой назвать лингвистическим исследованием и его результаты не претендуют на статус научных выводов, но занятия такого рода могут стать основой для написания студентами будущих магистерских работ.

Мы попробовали проследить основные стратегии ведения политических дебатов каждым из их участников на наиболее ярких примерах из сделанной нами выборки. По нашему мнению, полученные наблюдения выстроились в закономерности, определяющие персональные коммуникативные стили Дональда Трампа и Хиллари Клинтон.

Традиционно считалось, что из всех типов политического диалога дебаты традиционно наиболее формализованы, подчинены жесткому регламенту [Тымбай 2015: 75]. Теоретически их должны определять такие характеристики, как официальность, сценарность, постоянный ролевой состав [Никифорова 2015: 120]. Однако происходившее на экране в сентябре—октябре 2016 года лишь частично соответствовало традиционному формату. Представленный публике диалог политиков был менее формальным, чем обычно: установленные ведущим правила часто нарушались. То ли ввиду непримиримости позиций, то ли ввиду желания произвести впечатление на аудиторию Клинтон и Трамп часто перебивали друг друга, вступая в словесную перепалку. В результате дебаты местами были похожи на кухонные споры кандидатов, проходившие годом ранее во время праймериз, хотя обычно, когда дело доходит до всеобщих выборов, процедура становится более формализованной и чинной. Это и понятно, ведь именно от степени убедительности на экране, от выбранных политическим штабом речевых стратегий часто зависит политическое будущее кандидатов.

Разница в образе политиков, созданная на экране, является ярким примером персонификации политических вопросов — еще одной характерной чертой теле-

дебатов. О роли личности в политике написано множество работ, и, действительно, влияние персоналии на ход избирательной кампании трудно переоценить. Ведь в конечном счете избиратель отдает свой голос не за бумажную программу партии или кандидата, а за человека, ее представляющего.

С точки зрения восприятия аудиторией своим временем в эфире сполна воспользовалась лишь Хиллари Клинтон. Справедливости ради стоит заметить, что дело здесь, возможно, не столько в «домашней работе», проделанной перед дебатами штабом кандидата от демократов, сколько в умелом использовании классических риторических приемов, благодаря которым речь Клинтон звучала стройнее и убедительнее.

Кандидат от Демократической партии вела себя максимально сдержанно, лишь иногда позволяя себе выражать эмоции. Между тем ее речь пестрит яркими эпитетами и хорошо известными спичрайтерам «списками из трех пунктов», которые, как известно, всегда эффектно звучат и, главное — хорошо запоминаются аудиторией [Яблокова 2011: 195].

В самом начале первого раунда дебатов Клинтон заявляет, что она прежде всего мать и бабушка. На фоне общей сдержанности кандидата такой личный посыл к части американских избирателей был истрактован двояко. С одной стороны, это «женский» взгляд по-американски, а с другой — стратегия манипулирования общественным сознанием, основанная на гендерных ролях и описанная у исследователя Шейнова как «женский прием» [Шейнов 2006], поэтому отношение к такому кандидату не всегда однозначно.

Нельзя отрицать, что Клинтон пыталась сделать свою речь яркой и метафоричной.

Известно, что метафоры в политическом дискурсе — это не только средство выразительности. Как пишут в своей работе исследователи Э.В. Будаев и А.П. Чудинов, метафора в современном понимании стала мощным инструментом мышления и аргументации [Будаев, Чудинов 2008: 6]. Но и это не помогает Клинтон: за мастерским владением словом избиратель не видит чувств и искренности. Ряд аналитиков даже называли Клинтон «сухой» и «бездушной», тогда как она всего лишь пыталась приблизиться к некому идеальному образу президента, существующему в американской политике не одно десятилетие.

По мнению исследователя Ивановой, концепт «президент» вообще является информационным ядром коммуникации в жанре предвыборных теледебатов. Речевое поведение, осуществляемое в этом жанре каждым из кандидатов, направлено на то, чтобы максимально приблизиться к прототипному образу президента. Эта цель достигается, по суждению исследователя, преимущественно за счет наполнения конкретным содержанием трех составляющих фрейма «политик»: параметры деятельности, групповая принадлежность, личностные качества [Иванова 2003: 18].

У Дональда Трампа, напротив, с «президентским» поведением наблюдались явные проблемы. Следовать оговоренному формату дебатов у него получалось в сумме лишь несколько минут из всего отведенного ему времени. Как только Хиллари Клинтон упоминала вопрос, по которому точки зрения кандидатов рас-

ходятся, Трамп немедленно начинал ее перебивать, затем регулярно перехватывал инициативу у ведущего и вообще нарушал регламент.

С риторической точки зрения, как, впрочем, и с точки зрения политологов, Трамп — реакционер. Вся его речь строится на известной концептуальной оппозиции «свой — чужой», описанной исследователем Алиевой [Алиева 2008: 18]. Разговорные приемы, хамоватые перебивания, обращение к оппоненту “she” вместо “Hillary” должны были сделать его в глазах американцев «своим парнем». «Своим» — значит хорошим, в противовес «чужой», а значит, плохой Клинтон. Стиль Трампа будто предлагает аудитории сделать выбор: вы вместе со мной за новую Америку или с Клинтон, с которой за тридцать лет во власти в США ничего не изменилось?

Возникает вопрос: а зачем ему это? Ответ можно найти в лингвопсихологии: создание контрастного фона позволяет политику лучше донести свои идеи до аудитории, да еще и очернить соперника, так сказать «заодно».

Сразу после дебатов множество общественно-политических изданий предложили разложенные «по полочкам» позиции сторон. Но представляется, что не всегда все то, что так легко читается экспертами в письменной расшифровке диалога, звучит с той же степенью ясности из уст самих участников. Ведь понятно, что в политическом контексте, как, впрочем, и в любом другом, не всегда настолько важен сам текст, насколько посыл, а главное — реакция собеседника. Сложность оценки данной речевой ситуации, на наш взгляд, состоит в наложении целого ряда критериев, влияющих на эффективность коммуникации.

Оценивая прагматическую составляющую теледебатов, необходимо учитывать как содержание реплик, так и различные характеристики их реализации, в частности просодическую составляющую мены ролей. Именно на нее больше всего реагирует телеаудитория, особенно, если оператор «ненароком» покажет то удивленные лица сидящих в зале людей, то восторженные аплодисменты присутствующих на теледебатах членов группы поддержки.

На примерах ниже мы проследили основные стратегии ведения политических дебатов каждым из участников. Эти стратегии, по нашему мнению, выстроились в закономерности, определяющие персональные коммуникативные стили Дональда Трампа и Хиллари Клинтон.

Как же участники выражали свое мнение? В диалоге этой цели служит так называемый «оценочный комментарий». Это своего рода сигнал обратной связи, но в отличие от классического употребления сигналов обратной связи для выражения внимания и понимания партнера, политики на теледебатах ожидают, что реакцией на их реплики станет внимание и понимание зрителей, пусть даже на данном этапе физически никак не осязаемое.

В примере 1 мы можем наблюдать интересную ситуацию, когда в отрывке звучащего текста аудитория фиксирует три реплики, однако смены роли не происходит. Клинтон, продолжая свою мысль, приводит аргументы и не обращает внимания на высказывание Трампа. Что же касается Трампа, непонятно: обраща-

ется он к собеседнику или к аудитории. Скорее всего, он просто комментирует свою позицию и не претендует на получение коммуникативной роли:

Пример 1

CLINTON: In fact, Donald was one of the people who rooted for the housing crisis. He said, back in 2006, "Gee, I hope it does collapse, because then I can go in and buy some and make some money".

TRUMP: That's called business, by the way.

Clinton: ...Well, it did collapse...

Подобная ситуация может наблюдаться в следующем примере:

Пример 2

CLINTON: I do. You know, I made a mistake using a private e-mail.

TRUMP: That's for sure.

CLINTON: And if I had to do it over again, I would, obviously, do it differently. But I'm not going to make any excuses. It was a mistake, and I take responsibility for that.

Реплика Трампа встроена в поток речи. Не намереваясь уступить роль, Клинтон не дает паузы, не обозначает так называемое «положенное место смены роли». Аудиторы не фиксируют паузы на стыке реплик. Трамп просто вклинивается на стыке синтагм, делает оценочный комментарий и уходит на второй план.

В следующем примере подобный оценочный комментарий вообще выражен не репликой, а междометием. Подобные жесты одобрения являются, пожалуй, наиболее частым сигналом обратной связи и составляют до половины всех реплик, не влекущих смену роли.

Пример 3

CLINTON: Well, I've heard — I've heard Donald say this at his rallies, and it's really unfortunate that he paints such a dire negative picture of black communities in our country.

TRUMP: Ugh.

CLINTON: You know, the vibrancy of the black church, the black businesses that employ so many people, the opportunities that so many families are working to provide for their kids.

Однако оценочные комментарии не являются исключительно стилем Трампа. В следующем примере Клинтон тоже использует эту тактику в построении своего диалога с собеседником:

Пример 4

TRUMP: Your husband signed NAFTA, which was one of the worst things that ever happened to the manufacturing industry.

CLINTON: Well, that's your opinion. That is your opinion.

TRUMP: You go to New England, you go to Ohio, Pennsylvania, you go anywhere you want, Secretary Clinton, and you will see devastation where manufacture is down 30, 40, sometimes 50 percent. NAFTA is the worst trade deal maybe ever signed anywhere, but certainly ever signed in this country.

Было бы интересно отметить, что, в отличие от реплик, выражающих внимание и понимание, реплики, выражающие несогласие, как правило, превращаются в стратегию перехвата инициативы.

Так, в примере 5 четыре комментария-высказывания выливаются в целую цепочку и превращаются уже в то, что с лингвистической точки зрения можно было бы назвать периодом одновременного говорения. Любопытен тот факт, что, хотя непосредственная стенограмма может быть разделена на пять реплик, фактической смены роли не происходит ни разу. Клинтон не реагирует на комментарии собеседника, ее реплика фактически даже не прерывается.

Пример 5

CLINTON: ...Some country is going to be the clean-energy superpower of the 21st century. Donald thinks that climate change is a hoax perpetrated by the Chinese. I think it's real.

TRUMP: I did not. I did not. I do not say that.

CLINTON: I think science is real.

TRUMP: I do not say that.

CLINTON: And I think it's important that we grip this and deal with it, both at home and abroad.

Как мы видим, именно желание выразить свое несогласие с партнером является моментом рождения коммуникативной стратегии. В этой связи интересна использованная Клинтон в нижеследующем примере стратегия взятия коммуникативной роли вопреки желанию собеседника:

Пример 6

Trump: ...And, Hillary, I'd just ask you this. You've been doing this for 30 years. Why are you just thinking about these solutions right now? For 30 years, you've been doing it, and now you're just starting to think of solutions.

CLINTON: Well, actually...

TRUMP: I will bring — excuse me. I will bring back jobs. You can't bring back jobs.

CLINTON: Well, actually, I have thought about this quite a bit.

TRUMP: Yeah, for 30 years.

CLINTON: And I have — well, not quite that long. I think my husband did a pretty good job in the 1990s. I think a lot about what worked and how we can make it work again...

В общем виде эту стратегию можно изобразить так: первые слова инициативного вложения повторяются коммуникантами несколько раз. Громкость их постепенно увеличивается, и в итоге говорящий сдается и уступает роль:

Пример 7

CLINTON: I think — I think — I think Donald just criticized me for preparing for this debate. And, yes, I did. And you know what else I prepared for? I prepared to be president. And I think that's a good thing.

Особое место в дебатах занимают прерывания собеседника. Прерывания отличаются от простых наложений тем, что говорящий замолкает до произнесения коммуникативного центра высказывания.

Последняя, прерванная синтагма, как правило, характеризуется смысловой незавершенностью и не имеет терминального тона.

Пример 8

CLINTON: Well, that is just not accurate. I was against it once it was finally negotiated and the terms were laid out. I wrote about that in...

TRUMP: You called it the gold standard.

(CROSSTALK)

TRUMP: You called it the gold standard of trade deals. You said it's the finest deal you've ever seen.

Как видно на примере, сразу после прерывания Трамп пытается утвердиться в роли и для этого повторяет фразу, с помощью которой он ее захватил.

Практически то же самое видно в речевом поведении Трампа ниже:

Пример 9

CLINTON: ... about a potential nuclear — nuclear competition in Asia, you said, you know, go ahead, enjoy yourselves, folks. That kind...

TRUMP: And defend yourselves.

CLINTON: ... of language — well...

TRUMP: And defend yourselves. I didn't say nuclear. And defend yourself.

В следующем примере прерывания вылились в целую цепочку:

Пример 10

CLINTON: Well, Donald, I know you live in your own reality, but that is not the facts. The facts are — I did say I hoped it would be a good deal, but when it was negotiated...

TRUMP: Not.

CLINTON: ... which I was not responsible for, I concluded it wasn't. I wrote about that in my book...

TRUMP: So is it President Obama's fault?

CLINTON: ... before you even announced.

TRUMP: Is it President Obama's fault?

CLINTON: Look, there are differences...

TRUMP: Secretary, is it President Obama's fault?

CLINTON: There are...

TRUMP: Because he's pushing it.

CLINTON: There are different views about what's good for our country, our economy, and our leadership in the world. And I think it's important to look at what we need to do to get the economy going again. That's why I said new jobs with rising incomes, investments, not in more tax cuts that would add \$5 trillion to the debt.

Поскольку прерванные синтагмы, как правило, не отличаются смысловой законченностью, смысл реплик улавливается слушающими с трудом. Большое количество прерываний может вывести диалог за рамки кооперативного общения. Но речь дебатов жестко регламентирована, поэтому участники диалога не «скатываются» в конфликтный стиль. В реальном же диалоге прерывание более 25% реплик является признаком разворачивающейся ссоры.

Возникает вопрос: как же выйти из сложившегося положения? Удержать диалог от скатывания до базарного стиля? И опять Клинтон демонстрирует свое риторическое мастерство.

Статистически наиболее частым способом удержания коммуникативной инициативы является повышение громкости речи. По данным аудиторского анализа, в следующем примере Клинтон произносит окончание прерванной фразы

практически вдвое громче ее начала. Трамп пытается прервать ее, но такое значительное повышение громкости заставляет его отступить:

Пример 11

CLINTON: I happen to — I happen to support that in a way that will actually work to our benefit. But when I look at what you have proposed, you have what is called now the Trump loophole, because it would so advantage you and the business you do. You've proposed an approach that has a...

TRUMP: Who gave it that name?

CLINTON: ... \$4 billion tax benefit for your family. And when you look at what you are proposing...

TRUMP: How much? How much for my family?

CLINTON: ... it is as I said, trumped-up trickle-down. Trickle-down did not work. It got us into the mess we were in, in 2008 and 2009. Slashing taxes on the wealthy hasn't worked.

Трамп тоже прекрасно владеет приемом повышения громкости, что наблюдается при аудиторском анализе следующего стыка реплик:

Пример 12

TRUMP: And I'll tell you why I'm satisfied with it.

HOLT: That was...

TRUMP: Because I want to get on to defeating ISIS, because I want to get on to creating jobs, because I want to get on to having a strong border, because I want to get on to things that are very important to me and that are very important to the country.

И хотя, в отличие от оценочных комментариев Трампа, звучащих как прерывания в предыдущем примере, ведущий Лестер Холт начинает свою реплику вполне в очевидном месте, даже после небольшой паузы, Трамп, в силу своих соображений, еще не готов уступить роль и использует фонетический маркер увеличивающейся громкости, чтобы на время оставить слово за собой.

От прерываний следует отличать наложения реплик. В случае наложения реплик, как в следующем примере, смысловой центр высказывания, обычно оформленный терминальным тоном, всегда хорошо слышен. Новая реплика начинается, только когда рема была произнесена. В прерываниях она, как правило, не прослушивается.

Пример 13

CLINTON: We have an architect in the audience who designed one of your club-houses at one of your golf courses. It's a beautiful facility. It immediately was put to use. And you wouldn't pay what the man needed to be paid, what he was charging you for...

TRUMP: Maybe he didn't do a good job and I was unsatisfied with his work...

В этом примере Трамп начинает свой речевой вклад на последних слогах реплики Клинтон, однако слушатели не воспринимают это как прерывание. Финальный тон прозвучал, мысль ясна, и посттерминальные слоги вполне могут быть опущены ради экономии времени.

Наложения экономят время и коммуникативные усилия, поэтому, чем выше градус кооперации, тем больше происходит наложений. В общении Трампа и Клинтон подобных примеров очень мало, что может быть объяснено форматом

проводимого общения. Те единичные случаи, когда кандидаты все же прибегают к ним, — это ситуация, в которой они начинают высказывание сразу после реплики ведущего:

Пример 14

HOLT: Mr. Trump, you can respond and we're going to move on to the next segment.

TRUMP: I would love to respond. First of all, I got to watch in preparing for this some of your debates against Barack Obama. You treated him with terrible disrespect. And I watched the way you talk now about how lovely everything is and how wonderful you are. It doesn't work that way.

Последние слоги реплики ведущего, Леслиера Холта, уже не слышны: Трамп начинает свой речевой вклад. Но слушатели не возражают: наложение двух реплик на ядерных тонах последней не воспринимается как прерывание.

Важнейшей характеристикой прерываний собеседника является их вклинивание в неположенном, с точки зрения фонетического оформления высказывания, месте:

Пример 15

HOLT: We'll let you respond and we'll move on to the next segment.

CLINTON: And maybe because you haven't paid any federal income tax for a lot of years. And the other thing I think is important...

TRUMP: It would be squandered, too, believe me.

В этом и следующем примерах Трамп перебивает Клинтон на восходящем или ровном тоне. Слушатели воспринимают это обычно как грубое нарушение положенного места смены роли. Однако из примеров видно, что данные прерывания являются определенной стратегией захвата инициативы в диалоге:

Пример 16

CLINTON: Well, to...

TRUMP: Which our country should do, too.

Пример 17

CLINTON: Well, it's also fair to say, if we're going to talk about mayors, that under the current mayor, crime has continued to drop, including murders. So there is...

TRUMP: No, you're wrong. You're wrong.

CLINTON: No, I'm not.

TRUMP: Murders are up. All right. You check it.

Клинтон явно пока не собирается заканчивать свой речевой вклад. Трамп прерывает в неположенном месте, но разница высказываемых позиций настолько существенна для Клинтон, что она, вопреки своей обычной практике увеличения громкости, идет у Трампа на поводу и в итоге приносит ему коммуникативную победу.

Между тем стоит отметить, что такое поведение нетипично для Клинтон. Подобная реакция является скорее исключением, чем правилом. В целом же стратегией Клинтон на прошедших дебатах стала стратегия «нереагирования» на собеседника, наблюдаемая нами на дебатах впервые.

Пример 18

CLINTON: Well, I hope the fact-checkers are turning up the volume and really working hard. Donald supported the invasion of Iraq.

TRUMP: Wrong.

CLINTON: That is absolutely proved over and over again.

TRUMP: Wrong. Wrong.

CLINTON: He actually advocated for the actions we took in Libya and urged that Gadhafi be taken out, after actually doing some business with him one time.

Трамп провоцирует Клинтон. Он хочет задеть ее, вызвать на спор, не дать ей договорить, но она верна своей задаче. Цель дебатов для Клинтон — донести свое мнение до избирателя. Ей попросту некогда выяснять отношения.

В следующем примере очень хорошо прослеживается тактика Клинтон игнорировать собеседника:

Пример 19

CLINTON: The other day, I saw Donald saying that there were some Iranian sailors on a ship in the waters off of Iran, and they were taunting American sailors who were on a nearby ship. He said, you know, if they taunted our sailors, I'd blow them out of the water and start another war. That's not good judgment.

TRUMP: That would not start a war.

CLINTON: That is not the right temperament to be commander-in- chief, to be taunted. And the worst part...

TRUMP: No, they were taunting us.

CLINTON: ... of what we heard Donald say has been about nuclear weapons. He has said repeatedly that he didn't care if other nations got nuclear weapons, Japan, South Korea, even Saudi Arabia. It has been the policy of the United States, Democrats and Republicans, to do everything we could to reduce the proliferation of nuclear weapons. He even said, well, you know, if there were nuclear war in East Asia, well, you know, that's fine...

TRUMP: Wrong.

CLINTON: ... have a good time, folks.

Трамп трижды пытается прервать Клинтон. Первый раз его реплика даже по формальным критериям (после небольшой паузы и терминального тона во фразе «That's not good judgment».) должна быть расценена ею как взятие коммуникативной роли, но она предпочитает не замечать собеседника и продолжает речь, пока не произнесет риторически значимый эффектный финал («have a good time, folks»).

Абсолютно такая же ситуация наблюдается и в примере ниже.

Пример 20

CLINTON: And one of the worst things he said was about a woman in a beauty contest. He loves beauty contests, supporting them and hanging around them. And he called this woman "Miss Piggy". Then he called her "Miss Housekeeping", because she was Latina. Donald, she has a name.

TRUMP: Where did you find this? Where did you find this?

CLINTON: Her name is Alicia Machado.

TRUMP: Where did you find this?

CLINTON: And she has become a U.S. citizen, and you can bet...

TRUMP: Oh, really?

CLINTON: ... she's going to vote this November.

TRUMP: OK, good. Let me just tell you...

Клинтон так увлекается изобличением Трампа в связи с его высказываниями о женщинах, что искомый риторический эффект совершенно очевидно выходит на первый план в ее речевом поведении. Трамп все-таки перехватывает роль, но Клинтон уступает ее только тогда, когда она уже впечатлила аудиторию своими откровениями, обличила Трампа и ей уже в принципе не важно, что он скажет в ответ: ведь шоу уже состоялось.

Интересным может показаться и то, что в таком поведении нет «ничего личного». В ряде случаев Клинтон не реагирует не только на оппонента, но и на ведущего:

Пример 21

TRUMP: But what she doesn't say is that President Obama has deported millions and millions of people just the way it is.

WALLACE: Secretary Clinton, I want to...

CLINTON: We will not have open borders. That is...

WALLACE: Well, let me — Secretary...

CLINTON: That is a rank mischaracterization.

WALLACE: Secretary Clinton...

CLINTON: We will have secure borders, but we'll also have reform. And this used to be a bipartisan issue. Ronald Reagan was the last president...

В этом примере Клинтон, нарушая регламент, перенимает коммуникативную роль у Трампа и начинает ответную реплику. Ведущий теледебатов Уоллис дважды пытается ее осадить, заставить уважать заранее оговоренные правила проведения дебатов. Но Клинтон, как обычно, не слышит его. Ее стратегия — произнести эффектное заключение, невзирая на прерывания и аккомпанирующие вложения.

В итоге складывается впечатление, что Трамп как мастер оценочного комментария и Клинтон с ее стратегией игнорирования собеседника образовали идеальный дуэт:

Пример 22

CLINTON: Well, that's because he'd rather have a puppet as president of the United States.

TRUMP: No puppet. No puppet.

CLINTON: And it's pretty clear...

TRUMP: You're the puppet!

CLINTON: It's pretty clear you won't admit...

TRUMP: No, you're the puppet.

CLINTON: ... that the Russians have engaged in cyberattacks against the United States of America.

Апофеозом выражения столкновения коммуникативных стратегий может послужить следующий пример. Необходимо отметить, что как для аудитории, так и для экспертов это был просто период одновременного говорения. Эффективность воздействия на слушателя у подобного рода стычек, разумеется, равна нулю.

Пример 23

TRUMP: Chris, we don't gain anything.

CLINTON: He has all the conspiracy theories...

(CROSSTALK)

TRUMP: Iran is taking over Iraq.

WALLACE: Secretary Clinton, it's...

(CROSSTALK)

TRUMP: Iran is taking over Iraq. We don't gain anything.

CLINTON: This conspiracy theory, which he's been spewing out for quite some time.

TRUMP: If they did it by surprise...

(CROSSTALK)

WALLACE: Wait, wait, wait, Secretary Clinton, it's an open discussion.

CLINTON: He says...

(CROSSTALK)

TRUMP: We could have gained if they did it by surprise.

WALLACE: Secretary, please let Mr. Trump speak.

CLINTON: ... unfit, and he proves it every time he talks.

Однако если попытаться расписать реплики партнеров по-другому, смысл легко улавливается:

TRUMP: Chris, we don't gain anything. Iran is taking over Iraq. Iran is taking over Iraq. We don't gain anything. If they did it by surprise.. We could have gained if they did it by surprise. — Трамп в попытке захватить коммуникативную роль несколько раз повторяет свой ключевой тезис.

WALLACE: Secretary Clinton, it's... Wait, wait, wait, Secretary Clinton, it's an open discussion. Secretary, please let Mr. Trump speak — Ведущий пытается прервать Клинтон и вернуть ее в рамки дискуссии.

CLINTON: He has all the conspiracy theories... This conspiracy theory, which he's been spewing out for quite some time. He says... ... unfit, and he proves it every time he talks.

Клинтон игнорирует как стратегию несогласия Трампа, так и призывы Уоллиса, пока не реализует свой тезис о несостоятельности Трампа как политика.

Надо сказать, что Трамп тоже далеко не всегда воздерживается от прямых оскорблений. Начнем с того, что Хиллари в своих обращениях к аудитории называет Трампа по большей части Donald, тогда как Трамп отдает предпочтение стилистически сниженному She. Кроме того, он в свойственной ему манере комментирования позволяет себе фразы: «Such a nasty woman» или «Your husband disagrees with you», рассчитанные, конечно, не на реакцию Клинтон, а на аудиторию теледебатов.

С одной стороны, любые дебаты, конечно же, конфликтны сами по себе, поскольку налицо столкновение интересов и политическая борьба [Атьман 2011: 100], но с другой стороны, в силу того, что речь политиков во время дебатов должна быть жестко регламентирована, участники диалога не «скатываются» в конфликт-

ный стиль. От раунда к раунду, несмотря на накал политической борьбы, количество прерванных реплик незначительно снижается.

Скорее всего, прерывания партнера являются манифестацией того, что исследователь Алешина называет «убеждающим» или «призывным» типом политического дискурса [Алешина 2015: 80], и служат инструментом создания контрастного фона для более яркого позиционирования личностных характеристик политика.

Как видно из примеров, Трамп спорит, отрицает, обвиняет, но при этом не выражает готовности взять коммуникативную роль. Клинтон, в свою очередь, не готова ее уступить. Ей нужно высказать свою позицию до конца и при этом сделать это убедительно и аргументированно.

ВЫВОДЫ

Подводя итог проведенному анализу, можно сделать следующие выводы.

1. Речевое поведение участников теледебатов укладывается в рамки ряда коммуникативных стратегий и тактик. Это поведение отражает личностные характеристики говорящих. Каждый политик имеет свои особенности публичной речевой деятельности. На основе этих особенностей можно создать индивидуальный речевой портрет политика.

2. Не каждая реплика влечет за собой смену роли. Некоторые реплики выражают внимание, понимание говорящего, согласие с высказываемой позицией, несогласие с ней или даже ее опровержение. Эти реплики могут быть адресованы как напрямую собеседнику, так и слушателям или зрителям.

3. Прерывания партнера нарушают просодическое оформление реплики, идут вразрез с фонетическими сигналами передачи роли, такими как пауза или терминальный тон. Оборванные фразы не обладают смысловой или логической завершенностью. Прерывания партнера часто воспринимаются аудиторией как элементы конфликтного стиля, нарушения кооперативного общения.

4. Повышение громкости произнесения и увеличение темпа речи служат сигналами нежелания уступать коммуникативную инициативу. Часто после таких сигналов участник диалога, желавший инициировать речевой вклад, идет на пятую, давая собеседнику возможность закончить свою реплику.

5. Самой частой речевой стратегией, использованной в ходе теледебатов Дональдом Трампом, является «оценочный комментарий» критического характера. Политик очень часто выражает свою оценку короткой меткой репликой «в зал» и не претендует на взятие коммуникативной роли. Как правило, он добивается своего: ставит под сомнение позицию соперника. Но делает это лишь отчасти, поскольку подобные реплики в отсутствие аргументированного основания могут восприниматься легковесно, как часть шоу.

6. Наиболее яркой стратегией Хиллари Клинтон на прошедших дебатах стала стратегия «игнорирования» позиции собеседника. Зачастую Клинтон не слышит ни Трампа, ни ведущих. Она входит в состояние, подобное некоему «риторическому трансу», и не заканчивает реплику, пока не произнесет эффектный финал.

7. Коммуникативные стратегии Трампа и Клинтон настолько противоположны, что в конечном счете начинают дополнять друг друга. Комментарии Трампа без желания брать роль как нельзя лучше вписываются в концепцию Клинтон эту роль не уступать. Возможно, это и является главным объяснением того, почему эксперты, зрители, да и сами участники расходятся в оценках результатов теледебатов.

8. Теледебаты как вид политического дискурса категорически диалогичны. Они представляют собой два уровня диалога: диалог политиков между собой и диалог политиков и зрителей. Именно этот скрытый второй уровень общения выходит в теледебатах на первый план.

9. Участники теледебатов рассматривают данную форму общения как способ представления, а главное — персонификации своей политической программы. Важнейшая функция теледебатов заключается в профилировании передаваемой аудитории информации.

10. Комментарии оскорбительного характера, упоминание компрометирующих деталей и намеренное очернение собеседника являются результатом желания создать контрастный фон, стать «своим» в оппозиции «своей» — «чужой». Иными словами, это речевое поведение не только определяет кандидата в качестве «своего», но и реализует обращение к «своему» электорату через оценочный контекст.

11. Теледебаты в современном виде утратили былую сценарность и официальность. Задача современных теледебатов — придание зрелищности избирательному процессу. Используемые участниками теледебатов речевые стратегии (перехвата инициативы, оценочного комментария, одновременного говорения) как раз и обеспечивают требуемую зрелищность. Существующий конфликт целей, эмоциональная борьба, в том числе на уровне риторических приемов, лингвистических и паралингвистических средств, является свидетельством присущей данному виду политического дискурса соревновательности.

В заключение хотелось бы отметить, что записи прошедших в США теледебатов было бы полезно использовать на занятиях со студентами как языковых, так и неязыковых вузов. По словам Н. Кобзевой, анализ современной методической литературы позволяет говорить о коммуникативной компетенции как о междисциплинарном феномене, в формировании которого задействованы почти все изучаемые дисциплины [Кобзева 2011: 118]. В связи с этим можно сделать вывод о том, что работа с текстом теледебатов, выборочный просмотр отдельных эпизодов, написание резюме по материалам прослушанного будут полезны студентам, обучающимся по самым разным специальностям [Тымбай 2017: 112]. По словам Н. Цветковой, подобные задания не только развивают общекультурную компетенцию, но и помогают студентам сформировать собственный инвентарь языковых и речевых средств, способствующих эффективной реализации диалогического общения как на родном, так и на иностранном языке [Цветкова 2007: 144].

© Тымбай А.А

Дата поступления: 5.12.2017

Дата приема в печать: 15.12.2017

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Алёшина Е.Ю.* Публичный политический дискурс конфликтной ситуации. М.: Прометей, 2015.
2. *Алиева Т.В.* Концептуальная оппозиция «свой — чужой» в политическом дискурсе прессы США (на материале публикаций, посвященных электоральной кампании) // *Филологические науки в МГИМО*, 2008. Вып. 34 (49). М.: МГИМО (У) МИД России. С. 18—26.
3. *Атьман О.В.* Вербализация стратегии самопрезентации в президентских теледебатах как агональном жанре политического дискурса США // *Политическая лингвистика*. 2011. № 1 (35). Екатеринбург. С. 96—102.
4. *Будаев Э.В., Чудинов А.П.* Зарубежная политическая метафорология. Екатеринбург, 2008.
5. *Дускаева Л.Р.* Диалогическая природа газетных жанров. СПб., 2012.
6. *Иванова Ю.М.* Стратегии речевого воздействия в жанре предвыборных теледебатов. Автореф. дисс. ... кандидат. филол. наук. Волгоград, 2003.
7. *Кобзева Н.А.* Коммуникативная компетенция как базисная категория современной теории и практики обучения иностранному языку // *Молодой ученый*, 2011. № 3. Т. 2. С. 118—121.
8. *Никифорова М.В.* Средства аргументации в жанре предвыборных теледебатов (на материале теледебатов с участием Е. Ройзмана) // *Политическая лингвистика*. 2015. № 1 (51). Екатеринбург. С. 120—125.
9. *Ноблок Н.Л.* Авторские стратегии в англоязычном политическом дискурсе (на материале теледебатов Дж. Буша и Дж. Керри). Тамбов, 2007.
10. *Павлова Н.Д., Григорьева А.А.* Средства воздействия в масс-медийном дискурсе: сравнительный анализ теледебатов, телебесед и ток-шоу // *Мир науки, культуры, образования*. 2012. № 2 (33). С. 122—125.
11. *Рассинская О.В.* Речевые особенности политической коммуникации // *Молодой ученый*. 2015. № 1. С. 412—413.
12. *Сороченко В.В.* Теледебаты как избирательная технология. 2002. Режим доступа: URL: <http://www.psvfactor.org/debatv.htm> (Дата обращения: 01.10.2017).
13. *Тымбай А.А.* Кто победил? (Лингвистический анализ президентских дебатов 2016 года в США) // *Известия Волгоградского государственного педагогического университета*, 2017. № 2 (115). С. 155—160.
14. *Тымбай А.А.* Статус диалога в контексте политического взаимодействия // *Филологические науки в МГИМО: Сборник науч. трудов*. № 57(72). М.: МГИМО-Университет, 2015. С. 74—79.
15. *Тымбай А.А.* Политический диалог на занятиях со студентами, изучающими английский язык для специальных целей // *Международный научно-исследовательский журнал*, 2017. № 2 (56). Часть 1. С. 109—112.
16. *Цветкова Н.И.* Использование коммуникативных стратегий при обучении говорению на иностранном языке студентов неязыкового вуза // *Вестник МГЛУ*, 2007. Вып. 519. Москва. С. 144—148.
17. *Шейнов В.П.* Скрытое управление человеком. М.: АСТ, 2006.
18. *Яблокова Т.Н.* Эмоциональные высказывания в диалогической и монологической речи // *Филологические науки. Вопросы теории и практики*, 2011. № 2. Ч. 9. С. 191—197.

УДК: 659.4:32(73)

DOI: 10.22363/2313-2299-2018-9-1-105-123

COMMUNICATIVE STRATEGIES OF AMERICAN POLITITIANS (basing on the 2016 election campaign)

Alexey A. Tymbay

MGIMO University

76, Prospect Vernadskogo, Moscow, Russia, 119454

Abstract. The article contains the analysis of basic communicative strategies employed by the participants of TV debates, a type of a political discourse. The study was conducted using the videos of Trump — Clinton debate during 2016 US presidential campaign. The major principles of building of a political dialogue of this type were singled out by means of a linguistic analysis, showmanship, competitiveness and personification being the top ones. The article illustrates different types of turn-taking, shows the difference between turns and backchannels, simple overlaps and deliberate interruptions of a partner. However, the choice of turn-taking type is not random. It depends on the strategic planning of the candidates, who view it as a means of projecting their personality as well as their political programme onto the audience. Thus the dual nature of discourse is highlighted: a dialogue between the candidates and the dialogue with the audience. The communicative strategies chosen by the politicians are viewed by the author as a means of influencing the opponent and the electorate in general, one of them being denigrating the opponent for the purpose of creating a more beneficial personal profile. In the end the author suggests using the conclusions made in teaching students oratory and effective public speaking techniques.

Keywords: dialogue, political discourse, turn-taking, transition relevance place, communicative strategies and tactics

REFERENCES

1. Alieva, T.V. (2008). Conceptual opposition We-They in the political discourse of the US press (on the election campaign materials). *Filologicheskie nauki v MGIMO*, 34 (49), 18—26. (In Russ).
2. Aljoshina, E.Ju. (2015). *Public political discourse of a conflict situation*. Moscow: Prometej. (In Russ).
3. At'man, O.V. (2011). Verbalisation of self-representation strategies in presidential TV debates in the USA. *Politicheskaja lingvistika*, 1(35), 96—102.
4. Budaev, Je.V. & Chudinov, A.P. (2008). Foreign political metaphorology. Ekaterinburg. (In Russ).
5. Duskaeva, L.R. (2012). The dialogue nature of newspaper genres. SPb. (In Russ).
6. Ivanova, Ju.M. (2003). Stratageis of speech influence in election debates [abstract of dissertation]. Volgograd. (In Russ).
7. Jabloková, T.N. (2011). Emotional utterances in dialogues and monologues. *Filologicheskie nauki. Voprosy teorii i praktiki*, 2(9), 191—197. (In Russ).
8. Kobzeva, N.A. (2011). Communicative competence as a fundamental category of modern foreign language teaching. *Molodoj uchenyj*, 3(2), 118—121. (In Russ).
9. Nikiforova, M.V. (2015). Argumentation means in the genre of political debates (based on E. Roymann TV debates). *Politicheskaja lingvistika*, 1(51), 120—125. (In Russ).
10. Noblok, N.L. (2007). Author strategies in English political discourse (based on Bush — Kerry TV debates). Tambov. (In Russ).
11. Pavlova, N.D. & Grigor'eva A.A. (2012). Means of influence in a mass-media discourse. *Mir nauki, kul'tury, obrazovanija*, 2(33), 122—125. (In Russ).
12. Rassinskaja, O.V. (2015). Speech peculiarities of political communication. *Molodoj uchenyj*, 1, 412—413. (In Russ).

13. Shejnov, V.P. (2006). The Hidden management of a person. Moscow: AST. (In Russ).
14. Sorochenko, V.V. (2002). TV debates as an election technology. URL: <http://www.psvfactor.org/debatv.htm> (In Russ) (accessed: 01.10.2017).
15. Tsvetkova, N.I. (2007). The use of communicative strategies in teaching speaking to ESP students. *Vestnic MGLU*, 519, 144—148. (In Russ).
16. Tymbay, A.A. (2017). Who won? The linguistic analysis of presidential TV debates 2016 in the USA. *Izvestia of the Volgograd State Pedagogical University*, 2 (115), 155—160. (In Russ).
17. Tymbay, A.A. (2015). The status of a dialogue in the context of political interaction. In *Filologicheskie nauki v MGIMO: Sbornik nauch. Trudov*, 57 (72). Moscow: MGIMO-Universitet. pp. 74—79. (In Russ).
18. Tymbay, A.A. (2017). Political Dialogue in ESP classes. In *Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal*, 02 (56) Part 1. pp. 109—112.

Для цитирования:

Тымбай А.А. Коммуникативные стратегии американских политиков (на примере избирательной кампании 2016) // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Теория языка. Семиотика. Семантика, 2018. Т. 9. № 1. С. 105—123. doi: 10.22363/2313-2299-2018-9-1-105-123.

For citation:

Tymbay, A.A. (2018). Communicative strategies of American politicians (basing on the 2016 election campaign). *RUDN Journal of Language Studies, Semiotics and Semantics*, 9 (1), 105—123. doi: 10.22363/2313-2299-2018-9-1-105-123.

Alexey A. Tymbay, 2018. *RUDN Journal of Language Studies, Semiotics and Semantics*, 9 (1), 105—123. doi: 10.22363/2313-2299-2018-9-1-105-123.

Сведения об авторе:

Тымбай Алексей Алексеевич, кандидат филологических наук, доцент кафедры английского языка № 1 Московского государственного института международных отношений МИД России. *Научные интересы:* коммуникативная лингвистика, политический дискурс, прагматика. *Контактная информация:* tymbay@inbox.ru

Bio Notes:

Tymbay Alexey Alexeevich, PhD, Associate Professor of the Chair of the English Language № 1, MGIMO University. *Research interests:* communicative linguistics, political discourse, pragmatics. *Contact information:* tymbay@inbox.ru