

В. И. Космодемьянская
Санкт-Петербург, Россия

СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ В АРГУМЕНТАТИВНОМ ПОЛЕМИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ

АННОТАЦИЯ. В статье на примере политического аргументативного дискурса рассматриваются проблемы ведения полемики и анализируются стратегии и тактики, применяемые коммуникантами. Аргументативный дискурс понимается как процесс социальной коммуникации, в процессе которой коммуниканты преследуют цель выгодным для адресанта образом воздействовать на сознание адресата и убедить его в чем-то, изменив тем самым его когнитивное пространство. Полемический дискурс рассматривается в статье как сложная вербальная речемыслительная деятельность, направленная не только на демонстрацию своей позиции, но и на опровержение точки зрения оппонента. Анализируются факторы, обуславливающие выбор коммуникантами тех или иных стратегий и тактик в политическом полемическом дискурсе, а также языковые средства, формирующие речевые ходы коммуникантов. Полемический дискурс складывается из таких компонентов, как адресованность (вектор направленности, реакция на точку зрения партнера по коммуникации), оценочность (позиция оппонента расходится с позицией пропонента), интенциональность (каждый из участников коммуникации отстаивает свою точку зрения с целью одержать вербальную победу) и аргументативность (обоснование, защита своей точки зрения, а также опровержение точки зрения противника посредством аргументации).

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: аргументативный дискурс; полемика; коммуникация; оппонент; стратегии; тактики.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРЕ: Космодемьянская Виктория Игоревна, аспирант 2 курса очной формы обучения, кафедра английской филологии, Российский государственный педагогический университет им. А. И. Герцена; 196186, наб. р. Мойки, 48, корп. 14, к. 313; e-mail: Kostmodemy_vika@mail.ru.

В современной лингвистике проблемы речевого взаимодействия являются одной из широко исследуемых областей. Реалии современного мира, политическая и экономическая ситуации определяют необходимость и актуальность изучения речевого/неречевого поведения участников коммуникации, особенно в области политического взаимодействия, так как решение любых проблем, в том числе политических, зависит именно от того, насколько правильно и качественно они сформулированы участниками коммуникативного акта на языковом уровне, в какой степени коммуниканты следуют правилам и постулатам успешного общения, принципам толерантности и др.

Одной из важных форм политической коммуникации является аргументация (аргументативный дискурс), процесс, служащий обоснованию точки зрения адресанта с целью ее понимания и принятия/непринятия адресатом.

Термин «аргументация» восходит к латинским словам «argumentum», «arguo» — «пояснение» или «проясняю». А. Н. Баранов и В. М. Сергеев определяют аргументативный дискурс через входящие в него особые типы текста, «призванные повлиять на сознание одного или нескольких участников коммуникации в нужную для говорящего сторону» [Баранов, Сергеев 1988: 104—119]. А. Ю. Белецкая под аргументативным дискурсом понимает «социальное действие, выполняемое пользователями языка в процессе общения друг с другом в социальных ситуациях, требующих убеждения одного из участников коммуникации в чем-то, и осуществляемое в рамках того или иного общества и культуры в целом» [Белецкая 2002: 17].

В данной статье под аргументативным дискурсом понимается особый вид социальной коммуникации, цель которой состоит в том, чтобы определенным, выгодным для говорящего образом, воздействовать на адресата сообщения в консенсуальной области взаимодействия. Воздействие в широком понимании связано с перестройкой индивидуального сознания, смысловой сферы личности, или, иными словами, с перестройкой картины мира субъекта в процессе речевого общения. Успешность аргументации в значительной степени зависит от того, как коммуниканты выстраивают свою речь, какие выбирают речевые ходы, приемы, языковые единицы, посредством которых происходит расширение их когнитивной ниши, формируются новые знания и модифицируются уже имеющиеся [Баранов 1990: 50]. Кроме того, успешность аргументации определяется также тем, насколько корректными и безошибочными являются убеждения говорящего, насколько четко он соблюдает социальные и толерантные нормы ведения критической дискуссии [Eemeren 1992: 123—126].

В понятие дискурса входят социально-психологические и когнитивные параметры, такие как адресант и адресат, цель и намерение, личностные характеристики и т. д., и аргументативный дискурс не является исключением. Однако от обычного коммуникативного акта аргументативный акт отличается тем, что каждый ход аргументации имеет сложную логическую структуру (тезис-аргумент) и содержит в себе пропозициональные компоненты и намерение оказать определенное воздействие на адресата [Алексеев 1991: 78—83].

© Космодемьянская В. И., 2016

Аргументативный дискурс предоставляет большой круг возможностей для ведения различного вида дискуссий, которые включают в себя политические дебаты, полемику, споры, где партнерам по коммуникации приходится прибегать к множеству речевых актов и использовать различные стратегии и тактики ведения диалога [Иссерс 2008: 57]. Говоря о различных видах дискуссий, характеризующих аргументативный дискурс, необходимо упомянуть о таком понятии, как риторическая организация дискурса, под которым понимается «построение речи в конкретном дискурсе в соответствии с целями и задачами коммуниканта определенным образом, применение тех или иных стратегий и тактик, способов аргументации для достижения цели, использование или... избегание определенных грамматических конструкций, лексических единиц или риторических приемов» [Глушкова 2012: 92—94].

Успешность аргументативного дискурса зависит не только от возможностей и «свойств» аргументатора, но во многом от объекта аргументации, поскольку его важной составляющей является как понимание оппонентом сообщаемой ему информации, так и ее принятие. Аргументатор должен сформировать свое высказывание таким образом, чтобы реципиент, используя свои знания, убеждения, навыки, смог адекватно его интерпретировать, воспринять и понять не только эксплицитно выраженную информацию, но и имплицитную, дополнительную [Дейк 1989: 270—273]. Если реципиент принял сообщение аргументатора, согласился с его позицией, то цель считается достигнутой, а аргументация — успешной.

Еще одним важным фактором, влияющим на успешность аргументативного дискурса, является максимальное преодоление несогласий и столкновений во мнениях участников коммуникации посредством аргументативных стратегий и тактик.

Ключевым моментом здесь является вектор направленности общения между партнерами по коммуникации, т. е. настроен ли оппонент на общение со своим собеседником и на неконфликтное решение вопросов, настроен ли он против своего собеседника или же собирается его всячески игнорировать. Другими словами, вектор направленности общения показывает, будет ли собеседник придерживаться конструктивной (кооперативной), конфликтной (конфронтационной) или нейтральной (дистанцированной) стратегии ведения диалога.

Аргументативный дискурс включает в себя такие типы дискурса, как полемика, дебаты, споры, дискуссии и т. д. В большинст-

ве случаев они представляют собой конфронтационный тип общения. Важной составляющей любого типа дискурса, а аргументативного в особенности, является соблюдения принципов кооперативного сотрудничества Г. Грайса [Grice 1969: 125—130], принципов вежливости Дж. Лича [Leech 1983: 57—61], теории релевантности Д. Шпербера и Д. Уилсона [Шпербер, Уилсон 1988: 153—212], которые обеспечивают успешное речевое общение. Однако, как свидетельствует материал исследования, случаи, когда все коммуниканты, участвующие в политических дебатах, дискуссиях или полемике, придерживаются данных принципов, крайне редки. Во многих коммуникативных ситуациях партнерам по коммуникации приходится отстаивать свою точку зрения, используя имплицитные смыслы и различные стратегии и тактики непрямого говорения наравне с эксплицитными.

В данной статье рассматривается речевое поведение коммуникантов в таком типе аргументативного дискурса, как полемика. Полемика представляет собой сложную речемыслительную деятельность, которая сопряжена с необходимостью не только высказать и обосновать свою точку зрения, но и опровергнуть позицию противника. В ситуации полемики речевое поведение коммуникантов носит спонтанный и в какой-то степени творческий характер. Участниками полемической коммуникативной ситуации становятся субъекты, заведомо имеющие противоположные взгляды. Полемический дискурс представляет собой вербальный способ решения той или иной актуальной проблемы или вопроса общественно-политического, социального и другого характера. Полемический дискурс — это сложное коммуникативное явление. Поскольку полемика представляет собой обязательную конфронтацию, столкновение сторон, полемический дискурс рассматривается как «борьба принципиально противоположных мнений по тому или иному вопросу, публичный спор с целью защитить, отстоять свою точку зрения и отвергнуть мнение оппонента» [Павлова, 1991: 6]. Иными словами, полемика — это не просто обмен мнениями, а коммуникативная борьба, вербальное противоборство двух или более точек зрения, поддерживаемых участниками коммуникативного акта.

Субъекты полемического дискурса могут пытаться придерживаться принципов кооперации и вежливого общения, поскольку каждому коммуниканту в ходе полемики важно сохранить свое лицо, но также могут в силу определенных обстоятельств нарушать принципы кооперации и инициировать открытый

конфликт. Однако в любом случае все речевые ходы будут выстроены таким образом, чтобы отстоять свою точку зрения, обязательно опровергнув аргументы противника, и в результате одержать коммуникативную победу.

Рассмотрим примеры полемического дискурса:

Governer Romney: *We want — we want to make sure that we're seeing progress throughout the Middle East. With Mali now having North Mali taken over by al-Qaida, with Syria having Assad continuing to — or to kill — to murder his own people, this is a region in tumult. And of course Iran on the path to a nuclear weapon. We've got real gaps in the region.*

President Obama: *Governor Romney, I'm glad that you recognize that al-Qaida's a threat because a few months ago when you were asked, what's the biggest geopolitical threat facing America, you said Russia — not al-Qaida, you said Russia. You say that you're not interested in duplicating what happened in Iraq, but just a few weeks ago you said you think we should have more troops in Iraq right now. You said we should have gone into Iraq despite the fact that there were no weapons of mass destruction. You said that we should still have troops in Iraq to this day. You've said that first we should not have a timeline in Afghanistan then you said we should. Now you say maybe or it depends, which means not only were you wrong but you were also confusing and sending mixed messages both to our troops and our allies.*

Governer Romney: *Well, of course I don't concur with what the president said about my own record and the things that I've said. They don't happen to be accurate. Excuse me. It's a geopolitical foe, and I said in the same — in the same paragraph I said, and Iran is the greatest national security threat we face. Russia does continue to battle us in the U.N. time and time again. I have clear eyes on this. I'm not going to wear rose-colored glasses when it comes to Russia, or Mr. Putin [Commission on Presidential Debates].*

В данном примере полемического дискурса, взятом из обсуждения губернатором Ромни и Президентом США Бараком Обамой Сирии, террористических атак и группировок «Аль-Каида», президент Барак Обама пытается выразить свое несогласие с мнением губернатора и опровергнуть его точку зрения, используя стратегию дискредитации противника. В своем речевом акте несогласия он выбирает прямую тактику нападения и даже обвинения: *You say that you're not interested in duplicating what happened in Iraq, but just a few weeks ago you said you think we should have more troops in Iraq right now.* Данные тактики реализуются при помощи

упрека: *You've said that first we should not have a timeline in Afghanistan then you said we should* — и отсылки к одной из ранних реплик губернатора, когда тот упомянул, что главным врагом США является не террористическая группировка «Аль-Каида», а Россия: *I'm glad that you recognize that al-Qaida's a threat because a few months ago... you said Russia — not al-Qaida, you said Russia...*, а также при помощи таких языковых средств, как повторы — *You said that...* (Вы сказали, что...), — которые президент использует в своем ответе шесть раз. В рамках сложившейся коммуникативной ситуации Бараку Обаме необходимо вести себя так, чтобы в процессе полемики ему удалось сохранить свое лицо. Посредством вышеупомянутых тактик нападения и обвинения Барак Обама преследует задачу контролировать ход полемики, вербально представить свою точку зрения на обсуждаемую проблему, обвинив губернатора в непостоянстве и ошибочности его мыслей: *Now you say maybe or it depends, which means not only were you wrong but you were also confusing and sending mixed messages both to our troops and our allies.* Используя инверсию (*not only were you wrong*), Барак Обама акцентирует ошибочность действий своего оппонента, пытаясь спровоцировать губернатора на конфликт, стараясь одновременно управлять его последующей ответной репликой: *Well, of course I don't concur with what the president said about my own record and the things that I've said. They don't happen to be accurate. Excuse me...* Губернатору, таким образом, ничего не остается, как только извиняться и оправдываться за сказанное.

Следующий фрагмент представляет собой пример полемики между британским журналистом Джереми Паксменом и Тони Блэром, бывшим премьер-министром Великобритании, на тему того, как правильно управлять страной и исполнять обещания, данные перед ее гражданами.

Paxman: *But you said "over the five years of a Labour Government we will rebuild the NHS." Did you underestimate the task?*

Blair: *I don't think we underestimated the task.*

Paxman: *Why say you could do it in five years?*

Blair: *We didn't.*

Paxman: *You said you would rebuild the NHS in five years.*

Blair: *We made it clear we couldn't do everything in the first term.*

Paxman: *Are you still committed to reaching the European average on health spending by 2003/2004?*

Blair: *No, I didn't say we were committed to that.*

Paxman: *You did say...*

Blair: *I said that by the end of the second Comprehensive Spending Review, I wanted to reach the European average.*

Paxman: *When is that? [Real Cleat Politics].*

Джереми использует стратегию дискредитации и в прямой форме обвиняет Тони Блэра в том, что он не достиг поставленных перед правительством целей. Для большего эффекта выступающий цитирует слова премьер-министра: *But you said "over the five years of a Labour Government we will rebuild the NHS",* а также при помощи вопроса *Did you underestimate the task?* старается вывести оппонента на чистую воду и не дать ему уклониться от ответа. На его высказывания премьер-министр пытается дать очень «осторожные» ответы: *I don't think we underestimated the task,* стараясь не допустить конфликт, поскольку понимает, что находится не в лучшем положении, а явный конфликт может еще больше ухудшить его из без того плачевное положение и полностью испортить его репутацию.

В ходе общения конструктивного диалога не получается, поскольку Паксман специально использует открытую тактику нападения, что превращает общение в еще большую конфронтацию. Свои речевые ходы журналист продумывает до мелочей, чередуя повествовательные и вопросительные предложения, которые скорее являются риторическими, поскольку ответы на них заранее известны. *"Why say you could do it in five years?", "Are you still committed to reaching the European average on health spending by 2003/2004?", "When is that?"* — данные вопросы лишь еще больше эмоционально накаляют обстановку, поскольку в них заранее заложена имплицитная информация, отрицательно сказывающаяся на репутации Тони Блэра. А обвинительная реплика журналиста *You did say* с усилительной частицей *did* не оставляет ни малейшего шанса премьер-министру каким-либо образом «отыграться». Джереми Паксман дискредитирует своего оппонента и настаивает на своей позиции, прибегая к тактикам нападения и обвинения. Тони Блэр пытается отстаивать свою точку зрения, но его реплики больше похожи на оправдания: *"We made it clear we couldn't do everything in the first term", "No, I didn't say we were committed to that".* Отрицая обвинения, он старается придерживаться постулатов кооперативного сотрудничества, понимая, что находится не в лучшем положении

жении и что открытый конфликт не приведет к решению вопроса.

Таким образом, в результате анализа аргументативного полемического дискурса можно сделать вывод, что полемический дискурс складывается из таких компонентов, как адресованность (вектор направленности, реакция на точку зрения партнера по коммуникации), оценочность (позиция оппонента расходится с позицией пропонента), интенциональность (каждый из участников коммуникации отстаивает свою точку зрения с целью одержать вербальную победу) и аргументативность (обоснование, защита своей точки зрения, а также опровержение точки зрения противника посредством аргументации). Успешность аргументации зависит от поведения участников коммуникации, от стратегий, тактик и языковых средств, которые они используют, выстраивая свою речь, с целью переконструировать коммуникативное пространство партнера и добиться определенного эффекта. Анализ приведенных примеров показывает, что чаще всего в полемическом аргументативном дискурсе участники коммуникации стараются всеми возможными способами отстаивать свою точку зрения и придерживаться своей позиции до конца.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеев А. П. Аргументация. Познание. Общение. — М. : Изд-во МГУ, 1991. 150 с.
2. Баранов А. Н. Лингвистическая теория аргументации (когнитивный подход) : авто- реф. дис. ... д-ра филол. наук. — М., 1990.
3. Баранов А. Н., Сергеев В. М. Естественно-языковая аргументация в логике практического рассуждения // Мышление. Когнитивные науки. Искусственный интеллект. — М., 1988. С. 104—119.
4. Белецкая А. Ю. Пословица как прецедентная единица в аргументативном дискурсе : автореф. дис. ... канд. филол. наук. — Самара, 2002.
5. Глушкова М. С. Особенности изучения полемики в научном дискурсе // Риторика в новом образовательном пространстве : 16 Междунар. науч. конф. — СПб., 2012. С. 92—94.
6. Дейк Т. А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. — М., 1989.
7. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. — М. : УРСС, 2008. 288 с.
8. Павлова Л. Г. Спор, дискуссия, полемика. — М. : Наука, 1991.
9. Шпербер Д., Уилсон Д. Релевантность // Новое в зарубежной лингвистике. — М. : Прогресс, 1988. Вып. 23 : Когнитивные аспекты языка. С. 153—212.
10. Commission on Presidential Debates. URL: <http://debates.org> (date of access: 15.10.2015).
11. Eemeren F. H. van, Grootendorst R. Argumentation, Communication, and Fallacies: A PragmaDialectical Perspective. — Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum, 1992. 350 p.
12. Grice H. P. Utterer's Meaning and Intentions // The Philosophical Review. 1969. № 78. P. 520.
13. Leech G. N. Principles of Pragmatics. — London ; New York : Longman, 1983. 250 p.
14. Real Cleat Politics. URL: <http://www.realclearpolitics.com> (date of access: 20.10.2015).

V. I. Kosmodem'yanskaya
Saint Petersburg, Russia

STRATEGIES AND TACTICS IN ARGUMENTATIVE POLEMIC DISCOURSE

ABSTRACT. The article deals with the problems of polemic communication and analyzes strategies and tactics used by communicators in political argumentative discourse. Argumentative discourse is treated as a process of social communication in the course of which communicators try to influence the addressee's consciousness in a way suitable for them and make him believe in something thus changing his cognitive space. Polemic discourse is viewed upon as complex verbal mental activity aimed not only at demonstrating one's position but also at refuting the point of view of the opponent. The article analyzes the factors which make communicators choose certain strategies and tactics in political polemic discourse and also define linguistic means for the formation of the communicators' real utterances. Polemic discourse is made up of such components as: address (direction vector or response to the partner's point of view), evaluation (the position of the opponent does not coincide with that of the proponent), intentionality (each member of communication process defends his own viewpoint with the aim to win a verbal victory) and argumentativeness (substantiation and defense of one's own point of view and refutation of the viewpoint of the opponent by argumentation).

KEYWORDS: argumentative discourse; polemic; communication; opponent; strategy; tactic.

ABOUT THE AUTHOR: Kosmodem'yanskaya Viktoriya Igorevna, Post-graduate Student of Department of English Philology, Herzen State Pedagogical University of Russia, Saint Petersburg, Russia.

REFERENCES

1. Alekseev A. P. Argumentatsiya. Poznanie. Obshchenie. — M. : Izd-vo MGU, 1991. 150 s.
2. Baranov A. N. Lingvisticheskaya teoriya argumentatsii (kognitivnyy podkhod) : avto- ref. dis. ... d-ra filol. nauk. — M., 1990.
3. Baranov A. N., Sergeev V. M. Estestvenno-yazykovaya argumentatsiya v logike prakticheskogo rassuzhdeniya // Myshlenie. Kognitivnye nauki. Iskusstvennyy intellekt. — M., 1988. S. 104—119.
4. Beletskaya A. Yu. Poslovitsa kak pretsedentnaya edinitsa v argumentativnom diskurse : avtoref. dis. ... kand. filol. nauk. — Samara, 2002.
5. Glushkova M. S. Osobennosti izucheniya polemiki v nauchnom diskurse // Ritorika v novom obrazovatel'nom prostranstve : 16 Mezhdunar. nauch. konf. — SPb., 2012. S. 92—94.
6. Deyk T. A. van. Yazyk. Poznanie. Kommunikatsiya. — M., 1989.
7. Issers O. S. Kommunikativnye strategii i taktiki russkoy rechi. — M. : URSS, 2008. 288 s.
8. Pavlova L. G. Spor, diskussiya, polemika. — M. : Nauka, 1991.
9. Shperber D., Uilson D. Relevantnost' // Novoe v zarubezhnoy lingvistike. — M. : Progress, 1988. Vyp. 23 : Kognitivnye aspekty yazyka. S. 153—212.
10. Commission on Presidential Debates. URL: <http://debates.org> (date of access: 15.10.2015).
11. Eemeren F. H. van, Grootendorst R. Argumentation, Communication, and Fallacies: A PragmaDialectical Perspective. — Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum, 1992. 350 p.
12. Grice H. P. Utterer's Meaning and Intentions // The Philosophical Review. 1969. № 78. P. 520.
13. Leech G. N. Principles of Pragmatics. — London ; New York : Longman, 1983. 250 p.
14. Real Cleat Politics. URL: <http://www.realclearpolitics.com> (date of access: 20.10.2015).

Статью рекомендует к публикации канд. филол. наук, проф. А. Г. Гурочкина.