

Специфика агональных конфронтативных высказываний в политическом институциональном дискурсе (на материале трилогии Майкла Доббса "Карточный домик")

Научный руководитель – Гумовская Галина Николаевна

Ананьева Елена Петровна

Аспирант

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Факультет гуманитарных наук, Москва, Россия

E-mail: hydra71@mail.ru

Стремление к реализации соревновательного потенциала индивида посредством подтверждения его превосходства в условиях агональной речевой ситуации является неотъемлемым и естественным инстинктом. Конфронтативная агональность, предполагающая общение в конфликтной тональности с преобладанием вербальной агрессии [4], является характерной чертой политического дискурса, в рамках которого ведётся интеллектуальная игра за получение и удержание власти на политической арене. Модель речевого поведения политика подразумевает выбор коммуникативной агональной стратегии, направленной на дискредитацию оппонента, укрепление собственной репутации или же оказание имплицитного воздействия на адресата-наблюдателя, одобрение которого определяет эффективность речевого поведения политика. Выбранные адресантом тактики обладают аргументативным и прагматическим потенциалом и служат коммуникативными шагами для реализации стратегий.

Изучение агональности на материале трилогии «Карточный домик» обусловлено тем, что повествование сосредоточено вокруг фигуры Френсиса Урхарта, который широко использует манипулятивное воздействие для продвижения по карьерной лестнице, преодолевая путь от парламентского организатора до премьер-министра; его речь изобилует различными агональными тактиками для установления превосходства в коммуникативной ситуации. Репрезентативность описанного политического дискурса обеспечивается тем, что автор является членом Палаты лордов английского парламента.

В качестве основы для анализа речевых ситуаций была использована классификация О.Л. Михалёвой, в которой выделены стратегия на понижение, стратегия на повышение, стратегия театральности и описаны тактики их реализации [3]. Включение аргументации также может приблизить коммуниканта к победе. Вслед за А.Н. Барановым мы подразделяем аргументы на сильные и слабые [1] и рассматриваем два типа аргументации: логический (рациональный) и психологический (эмоциональный) [2].

Далее мы рассмотрим агональную конфронтативную ситуацию с точки зрения функционирующих в речи коммуникантов тактик и аргументов. Участниками выступают Френсис, партийный организатор Консерваторов, и Миссис Бейли, член парламента.

В: *“Tell us, Mr. Urquhart, what are your plans? Will you still stand at the next election?”* she inquired brashly.

Ф: *“What do you mean?”* he replied, taken aback, his eyes flaring in affront.

“Are you thinking of retiring? You’re sixty-one, aren’t you? Sixty-five or more at the next election,” she persisted.

He bent his tall and angular figure low in order to look her directly in the face.

Ф: *“Mrs. Bailey, I still have my wits about me and in many societies I would just be entering my political prime,”* he responded through lips that no longer carried any trace of good nature. *“I still have a lot of work to do. Things I want to achieve.”*

[The House of Cards: p.70-71]

О конфронтативном характере ситуации свидетельствует как категоричность реплик обоих коммуникантов (вербальный аспект), так и использованные обстоятельства образа действия, выражающие невербальное поведение (*“brashly”, “eyes flaring in affront”, “lips no longer traced any sign of good nature”*).

В первой реплике миссис Бейли реализует стратегию театральности. Она использует тактику размежевания, дистанцируясь от фигуры Френсиса с помощью эксклюзивного местоимения “us”, маркирующего общество, к членам которого он не отнесён. Первый вопрос, заданный ею, является специальным по форме и характеризуется генерализированным характером. Его цель не в получении ответа, а в завязке разговора. Запрос информации конкретизируется во втором предложении (*“what are your plans?” - “will you stand at the next election?”*), указывающим на реальный предмет интереса коммуниканта. Общий вопрос отлично подходит для цели адресанта, поскольку подразумевает однозначный ответ: «да» или «нет». При этом, имплицитная негативная оценка выражается только акцентированным маркером “still”. Френсис отвечает уточняющим вопросом, выигрывая тем самым время для выбора языковых средств для выражения своей позиции. Затем миссис Бейли реализует театральную стратегию, направленную на побуждение оппонента, в данном случае, к уходу в отставку в силу возраста. Она использует общий вопрос, усиливая его разделительным вопросом, содержащим сильный аргумент (числовое значение - возраст политика), с которым оппонент не сможет поспорить. Интенсификация выражается включением второго сильного аргумента: возраста политика на момент следующих выборов. В рамках данной реплики реализована психологическая аргументация, взывающая к мотиву истины и права (уход на пенсию в таком возрасте как единственно верное решение) и чувства собственного достоинства (такое решение есть подтверждение уважения к себе и другим). В свою очередь, Френк реализует тактику самооправдания “*, I still have my wits about me*”, обращаясь к значимым прототипам (*in many societies I would just be entering my political prime,*), таким образом реализуя метод аналогии - экстраполяция тезиса «если в других обществах это так, то и в нашем тоже». Обращение к идеалу реализуется в последних двух предложениях - «если я буду участвовать в выборах, то я смогу достичь большего, а значит приближусь к своему идеалу». Приём парцелляции в последней реплике делает акцент на объекте *“things”*, однако в силу генерализированного характера данной лексемы аргумент не является сильным.

Как показал анализ коммуникативных ситуаций агонального характера, наиболее продуктивными стратегиями являются стратегия театральности (40%) и стратегия на понижение (37%), реализованные с помощью тактик анализ-«минус», размежевания и побуждения. Тактики обещания, самооправдания и оскорбления, функционирующие, в большинстве случаев, в речи проигравшего, обладают низким потенциалом для установления превосходства над оппонентом. Стратегия на повышение, составляющая 14% от общего числа случаев, служит, как правило, для выражения одобрения деятельности адресата для смягчения следующего за одобрением отказа или критики.

Источники и литература

- 1) Баранов А.Н. Лингвистическая теория аргументации (когнитивный подход): автореф. дисс. ... д-р. филол. наук. М., 1990.
- 2) Кунцевич С.Е. Психологические аспекты политического дискурса // Вестник Минского гос. лингвист. ун-та. Филология. 2005. № 4 (20). С.37–50.
- 3) Михалёва [U+202F] О.Л. Политический дискурс: Специфика манипулятивного воздействия. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ». 2009.

- 4) Шейгал Е.И., Дешеова В.В. Агональность в коммуникации: структура понятия // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 34 (172). С. 145–148.