

Стратегия уклонения в американском политическом интервью

Научный руководитель – Власян Гаянэ Рубеновна

Титов Иван Евгеньевич

Студент (специалист)

Челябинский государственный университет, Челябинск, Россия

E-mail: ivantitov2002@gmail.com

В современном мире сфера политики, в частности, политический дискурс, играет одну из ключевых ролей. Понятие политического дискурса можно описать как: “совокупность всех речевых актов, используемых в политических дискуссиях, а также правил публичной политики, освященных традицией и проверенных опытом” [Баранов, Казакевич: 6]. Данное определение наиболее широко описывает понятие, поэтому мы берем его за основу в нашей работе.

Политический дискурс, в свою очередь, можно разделить на множество жанров, один из которых – политическое интервью. Вслед за О. Н. Паршиной мы рассматриваем данное понятие как: “Наиболее частотную событийную жанровую форму во всех видах политического дискурса” [Паршина: 32]. В данном определении подчеркивается именно частота использования термина политического интервью в контексте политического дискурса. Также важно дать определение такому понятию, как речевая стратегия в целом и понятию стратегии уклонения в частности.

Под термином речевой стратегии мы, вслед за О.С. Иссерс, понимаем: “комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативных целей” [Иссерс: 54]. В целом данное определение рассматривает понятие в достаточно широком смысле, стоит уточнить, что зачастую под речевой стратегией также подразумевают речевое воздействие, имеющее целью в том или ином смысле манипуляцию людьми, это и есть упомянутые в определении коммуникативные цели. Под стратегией уклонения мы понимаем использование определенных речевых средств с целью избежать ответа на провокационный или нежелательный вопрос, чтобы сохранить свою репутацию. Данная стратегия встречается также и в дебатах, но наиболее часто употребляется именно в контексте политического интервью, поскольку зачастую основной целью интервьюера является именно раскрытие наибольшего количества неизвестных фактов в то время, как задача политика – давать ответы так, чтобы не испортить свою репутацию. О.С. Иссерс также уточняет, что одной из причин использования данной стратегии является тот факт, что: “говорящий обладает недостаточной или негативно влияющей на его имидж информацией” [Там же: 100].

В данной работе мы рассмотрим употребление стратегии уклонения американским политиком и президентом США, Джоозефом Байденом на материале нескольких наиболее скандальных интервью. Первое из рассматриваемых интервью президент дал в программе вечернего шоу Джимми Киммела, и хоть шоу считается развлекательным, в контексте разговора с Байденом обсуждались в основном серьезные вопросы, не на все из которых президент был готов ответить полностью.

Так, например, когда ведущий заявил: “we have had made very little progress as far as I’m concerned when it comes to guns, obviously reproductive rights, voting rights, climate change” и потребовал комментариев от Джоозефа Байдена, президент ответил: “well, on climate change we’ve actually made some real moves”, то есть из четырех предоставленных тем, по каждой из которых стоило дать комментарии, Байден выбрал лишь наиболее подходящую и выгодную для него, последнюю тему, далее раскрывая только ее. Затем ведущий

задает очень провокационный вопрос об инфляции, также упоминая, что у предыдущего президента получалось сдерживать ее на приемлемом уровне: “Inflation is mostly in food, and in gasoline, at the pump”, на что Джозеф Байден отвечает “We could. But here’s the deal, you know, my dad used say every, every family has a little bit of breathing room. If you take and look at all the costs that a family has on a monthly basis, it also includes healthcare, prescription drugs, childcare, all those things. When I’m proposing we get, and I think we can get it done, I’m proposing that we in fact reduce the cost of those things.” Казалось бы, он поддержал проблему, но президент незамедлительно уходит от темы и начинает говорить про траты в семье в целом, опуская вопрос о поднятии цен на конкретные товары.

Следом, президент вообще переходит на тему больных диабетом и необходимости поставок инсулина для них: “and anybody of you in the audience know anybody who has to take insulin every month because they have one diabetes, type 2 diabetes?”- и это его ответ на вопрос ведущего о повышении цен на бензин. За всю свою речь он так и не упомянул, хотя бы косвенно, именно эту проблему. В другом интервью Байдену задали провокационный вопрос о том, сколько людей его поддерживают: “But your approval rating in the country is well below 50%. And I wonder why you think that is”, на что президент ответил: “This is a really difficult time. We’re at an inflection point in the history of this country. We’re gonna make decisions, and we’re making decisions now, that are gonna determine what we’re gonna look like the next ten years from now”, таким образом, президент не ответил на вопрос о том, почему у него низкий рейтинг и что он готов с этим сделать, а начал рассказывать про тяжелые времена и восхвалять свою партию и свои решения.

Таким образом, президент в условиях современной политики очень часто использует стратегию уклонения, не отвечая на поставленные провокационные вопросы, меняя тему.

Источники и литература

- 1) Баранов, А.Н., Казакевич, Е. Г. Парламентские дебаты: традиции и новации. М., 1991.
- 2) Паршина О.Н. Стратегии и тактики речевого поведения современной политической элиты России. Саратов, 2005.
- 3) Иссерс, О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М., 2008.