

КАТЕГОРИЯ СМЯГЧЕНИЯ В ПОЛИТИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ (НА МАТЕРИАЛЕ РОССИЙСКОЙ ПРЕДВЫБОРНОЙ КАМПАНИИ)

Для современной лингвистики характерен особый интерес к изучению коммуникативно-прагматической парадигмы, в которой особое место занимает «человек говорящий» с его эмоциями, интенциями, установками, мотивами. В последние десятилетия в фокусе внимания многочисленных исследователей оказались такие языковые явления, как языковая личность, теория речевых актов, речевое взаимодействие и др. Как справедливо отмечает О.А.Головач, «...человек проявляется в коммуникации во всех ипостасях и реализует себя как языковая личность» [1, с. 408].

Изучение различных аспектов личности во всем ее многообразии в коммуникативной деятельности привело к появлению новых, ранее не рассматривавшихся или требующих переосмысления и конкретизации, терминов. К таковым можно отнести категорию смягчения или митигацию. В отечественной лингвистике термин относительно новый, мало изученный и связан, прежде всего, с именем С.С.Тахтаровой, которая определяет митигацию (от лат. *mitigare* – «смягчать», «ослаблять») как «коммуникативную категорию, основным содержанием которой являются стратегии иллокутивного смягчения, служащие оптимизации речевого контакта» [2, с. 161].

В свете этого возьмем на себя смелость утверждать, что коммуникативная категория смягчения в политическом дискурсе отечественными лингвистами еще не достаточно изучена и, поэтому требует комплексного подхода к изучению данного феномена и его реализации в политике.

В западной лингвистике (например, в трудах М.Лангнера, К.Каффи) митигация (*mitigation*) рассматривается в широком смысле слова как «процесс смягчения и как результат этого смягчения». В прагматику термин «митигация» введен Фрейзером в отношении языковых приемов, при помощи которых говорящий субъект, стремится защитить себя от различных интеракционных рисков. Говорящий использует митигативные стратегии в тех случаях, когда речевой поступок адресанта потенциально является «конфликтогенным», т.е. представляет угрозу для коммуникативного имиджа, как самого говорящего субъекта, так и для реципиента.

Коммуникативная категория смягчения тесно связана с категориями толерантности и вежливости, которые тоже направлены на обеспечение эффективной коммуникации и типичны для ситуаций кооперативного общения. Как отмечает К.Ф.Седов, установка на кооперацию – один из неотъемлемых компонентов эффективного общения, речевые нормы которого соответствуют нормам этическим [5]. В этой связи несомненно, что уважительное отношение к собеседнику, вежливость, положительный эмоциональный настрой относятся к числу характерных для любой

лингвокультуры. Таким образом, одной из основных черт митигации является ориентация на «Другого». Известно, что в процессе коммуникации возможно преобладание различного типа ориентации - на себя или на собеседника, что в свою очередь и определяет стиль общения. Для митигативного стиля коммуникативного общения основной является ориентация на собеседника [6].

На теледебатах участники адресуют слова не столько друг другу, сколько своим избирателям. Как отмечает О.С.Иссерс, цель любой речевой стратегии – коррекция модели мира адресата [7], но на теледебатах политик стремится изменить модель мира не своего оппонента, а именно телеаудитории. Безусловно, каждый кандидат пытается донести до избирателей основные пункты своей программы и убедить их в том, что именно он достоин данного поста. Часто соперники используют тактику дискредитации. К примеру, В.В.Жириновский постоянно пытается дискредитировать своих соперников, называя С.М.Миронова и Г.А.Зюганова «друзьями Путина», «защитниками Ельцина», М.Д.Прохорова – «вором», «подставным» и т.д.

На теледебатах, которые состоялись 20 февраля 2012 г. на «Первом канале» между С.Мироновым и В.Жириновским, последний обращается к Миронову со следующими словами:

Мы конкуренты. Только вы друг Путина, вам легче. Вы с одной команды. Вы защищали Ельцина, который создал коррупцию. Ведь что обидно, я заканчиваю, что ладно бы разворовали деньги у наших граждан. Нам Запад действительно помогал. Несколько траншей переводов. Миллиарды долларов направили, так они и это разворовали. Они, те, кто был при Ельцине. А Ельцина поддерживал Путин, вы и Зюганов.

В высказывании очевидна дискредитирующая интенция В.Жириновского, что проявляется в употреблении обвинительных речевых единиц («Вы друг Путина», «Вы с одной команды» и т.д.). Первый речевой шаг С.Миронова – упоминание о внучке оппонента – предполагает потенциальную маленькую победу, поскольку для каждого человека одной из важных ценностей является семья. Расположив к себе реципиента, С.Миронов непосредственно переходит к самому ответу на вопрос:

Ельцина я не поддерживал, но это не тема сегодняшнего разговора, Владимир Вольфович. Вот вы, рассказывая о вашей внучке, здоровья ей, конечно, тоже совершенно естественно для каждого российского гражданина так, через запятую, сказали: мы подарки дарили, и все равно заразили. Сегодня, когда действительно от роддома до морга все учреждения стали коммерческими, людей вынуждают платить, вынуждают. В виде подарков, в виде каких-то денежных взносов. В школах платят, везде побор. Я уж не говорю, что происходит на дорогах ГИБДД.

Ответ С.Миронова, изначально направленный на смягчение межличностных отношений и создание доброжелательной ситуации общения, вызывает положительную реакцию у В.Жириновского, который соглашается с противником: «Да, да. Да».

Использованная Мироновым стратегия речевого поведения свидетельствует о правильности выбора, т.к. предотвращается потенциальный конфликт и Жириновский выражает согласие с оппонентом.

В целом, по нашим наблюдениям митигативный стиль общения ярко выражен у С.Миронова. Высокий уровень коммуникативной компетенции политика

проявляется в умении отобрать наиболее подходящие средства для реализации своих интенций, контролировать, как свои, так и эмоции адресата, а также держать под контролем всю ситуацию общения.

Таким образом, в политическом дискурсе реализация интенций языковой личности зависит от правильного выбора языковых средств. В российском политическом дискурсе митигативный стиль общения обусловлен стремлением спасти лицо и избежать конфликтного общения. Поэтому митигативная личность в политике нацелена, прежде всего, на вежливое и антиконфликтное общение, а также ориентирована на адресата.

В силу того, что данная работа ограничена отдельными случаями, то анализ категории смягчения в рамках политического дискурса требует дальнейшей разработки соответствующей терминологии и анализа специфики культурно-обусловленной митигативной личности на дополнительном материале.

Литература:

1. Головач О.А. Стратегический подход в лингвистических исследованиях: коммуникативный аспект. Вестник Башкирского университета. 2010. Т. 15. № 2. С. 498 - 410.
2. Тахтарова С.С. Коммуникативная личность в параметрах смягчения (на материале художественной коммуникации) / С.С. Тахтарова // Вестник Челябинского государственного университета. Научный журнал. Филология Искусствоведение. Вып. 21., № 16 (117) 2008. - С.153-160.
3. Langner M. Zur kommunikativen Funktion von Abschwächungen: pragma- und sociolinguistische Untersuchungen / M.Langner. – Münster: Nodus-Publ., 1994. – 252 s.
4. Caffi C. Mitigation / C.Caffi. – Amsterdam (u.a.): Elsevier, 2007. – 342 p.
5. Седов К.Ф. Антология речевых жанров: Повседневная коммуникация / К.Ф.Седов. – М.: Лабиринт, 2007. – 320 с.
6. Тахтарова С.С. Митигативный стиль коммуникативного поведения / С.С. Тахтарова // Прагмалингвистика и практика речевого общения : сборник науч. трудов Международной научной конференции, г. Ростов на Дону, 24 ноября 2007 г. - Ростов н/Д. : ИПО ПИ ЮФУ, 2007. - С. 375-380.
7. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О.С.Иссерс. - М.: Едиториал УРСС, 2003. – 284 с.