

ПЕРМСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Н. В. Соловьева, Л. С. Тихомирова

РУССКИЙ ЯЗЫК И РИТОРИКА

МАТЕРИАЛЫ К РАЗДЕЛУ
«КУЛЬТУРА РЕЧЕВОГО ОБЩЕНИЯ»



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«ПЕРМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Н. В. Соловьева, Л. С. Тихомирова

РУССКИЙ ЯЗЫК И РИТОРИКА
МАТЕРИАЛЫ К РАЗДЕЛУ
«КУЛЬТУРА РЕЧЕВОГО ОБЩЕНИЯ»

*Допущено методическим советом
Пермского государственного национального
исследовательского университета в качестве
учебно-методического пособия для студентов, обучающихся
по специальностям «Педагогическое образование»,
«Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки)»,
«Филология», «Лингвистика», «Перевод и переводоведение»*



Пермь 2021

УДК 81'38+81'42(075.8)

ББК 81.07+81.0

С603

Соловьева Н. В.

С603 Русский язык и риторика: материалы к разделу «Культура речевого общения» [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Н. В. Соловьева, Л. С. Тихомирова ; Пермский государственный национальный исследовательский университет. – Электронные данные. – Пермь, 2021. – 1,90 Мб ; 103 с. – Режим доступа: <http://www.psu.ru/files/docs/science/books/uchebnie-posobiya/Soloveva-Tihomirova-Russkij-yazyk-i-ritorika-Kultura-rechevogo-obshcheniya.pdf>. – Заглавие с экрана.

ISBN 978-5-7944-3710-2

В пособии представлено дискурсивное описание способов кооперативного и конфликтного речевого взаимодействия коммуникантов в разных сферах общения – научной, медийной, политической; рассмотрены различные типы речевого поведения; даны рекомендации по организации эффективного речевого общения. Адресовано студентам и магистрантам гуманитарных направлений и специальностей.

УДК 81'38+81'42(075.8)

ББК 81.07+81.0

*Издается по решению ученого совета филологического факультета
Пермского государственного национального исследовательского университета*

Рецензенты: кафедра английского языка, филологии и перевода Пермского государственного гуманитарно-педагогического университета (зав. кафедрой, канд. филол. наук, доцент **О. А. Баранцева**); профессор кафедры «Международные отношения, политология и религиоведение» Южно-Уральского государственного университета, д-р филол. наук, доцент **Н. Н. Кошкарлова**

ISBN 978-5-7944-3710-2

© ПГНИУ, 2021

© Соловьева Н. В., Тихомирова Л. С., 2021

ПРЕДИСЛОВИЕ

«Умение общаться с людьми – это товар, и я заплачу за него больше, чем за что-либо другое на свете» – знаменитое высказывание Джона Рокфеллера не теряет своей актуальности. Действительно, невозможно стать успешным человеком, если ты не умеешь общаться. Способность осуществлять деловую коммуникацию на русском и иностранном языках в устной и письменной форме – одна из важнейших компетенций Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования.

Успешное общение – это целое искусство, которым необходимо овладевать не только в теории, но и на практике. Осваивать это искусство помогает дисциплина **«Русский язык и риторика»**, которая входит в раздел **«Дисциплины (модули) образовательной программы»** по направлениям подготовки **44.03.01 «Педагогическое образование»**, **44.03.05 «Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки)»**, **45.03.01 «Филология»**, **45.03.02 «Лингвистика»** и по специальности **45.05.01 «Перевод и переводоведение»**.

В дисциплине две части – **«Культура речи и функциональная стилистика»**, **«Риторика и речевое общение»**, каждая из них представлена двумя соответствующими разделами. Не все вопросы этого обширного курса удастся рассмотреть на занятиях, многие темы требуют глубокого самостоятельного изучения. Предлагаемое электронное издание преимущественно содержит материалы и задания к разделу **«Культура речевого общения»** и представляет собой переработанный и дополненный вариант учебного пособия **«Толерантность в речевой коммуникации»** (Пермь, 2012).

Авторы обращаются к понятию толерантности как одному из важнейших принципов эффективной коммуникации, который позволяет регулировать конфликты, достигать согласия в спорах, находить конструктивные решения. Отсутствие установки на кооперацию, наоборот, приводит к деструктивному протеканию конфликта.

Толерантность определяется как свойство диалогического взаимодействия, ориентированного на сотрудничество, взаимоуважение и взаимопонимание. Она не сводится ни к индифферентности, ни к ущемлению собственных интересов, а предполагает взаимодействие и активную позицию всех заинтересованных сторон. Речевая толерантность – это прежде всего проявление внутренних поведенческих установок человека в устной и письменной речи.

Авторы пособия ставили задачу показать специфику проявления толерантности в разных сферах речевой коммуникации (научной, медийной, политической); описать сценарии речевого поведения языковых личностей

разных типов; дать рекомендации по организации эффективного речевого взаимодействия.

Решение поставленной задачи определило структуру издания. Так, во введении осмыслена сущность понятия «толерантность», изложены основные подходы, в рамках которых изучалось это понятие (Н.В. Соловьева). Первая (Н.В. Соловьева), вторая (Н.В. Соловьева), третья (Л.С. Тихомирова) главы посвящены описанию стратегий и тактик толерантного/интолерантного речевого поведения коммуникантов в научных дискуссиях, медиатекстах, политических текстах. В конце каждой главы содержатся вопросы и задания, а также приводится перечень библиографических ссылок на источники. Кроме того, в пособии есть приложения, в которых представлены тексты для лингвистического анализа, описаны стили поведения в конфликтных ситуациях, а также даны конструкции для выражения согласия/несогласия в письменной научной речи.

Самостоятельная работа с пособием **«Русский язык и риторика: материалы к разделу “Культура речевого общения”»** поможет студентам сформировать способность к публичной речевой деятельности, а также способность создавать текст творческого характера с опорой на полученные научные знания, аргументацией собственной точки зрения и опровержением чужой.

ВВЕДЕНИЕ

Коммуникативная толерантность: взгляд лингвиста

Несмотря на значительное количество исследований феномена толерантности, появившихся в России в конце XX – начале XXI века, сложилась парадоксальная ситуация: до сих пор в отечественной науке не дано однозначного определения этого понятия, до конца не осмыслена концептуальная сущность имени «толерантность» в русской языковой картине мира, не установлен статус этой категории применительно к разным сферам коммуникации. Эти и многие другие нерешенные вопросы и противоречия стимулируют интерес к изучению проблемы толерантности.

В широком смысле толерантность отождествляется с терпимостью и мыслится не только как допущение бытия *другого*, но и как равнодушное признание прав *другого*; невмешательство, пассивное безразличие; смирение, покорное принятие *другого*. В узком смысле эти понятия разводятся: под толерантностью понимают активное позитивное отношение к *другому*, готовность с ним взаимодействовать и сотрудничать. Поэтому мы признаём справедливым мнение Л.В. Скворцова [1997] о том, что адекватное толкование толерантности возможно лишь в том случае, если принимается во внимание ее конкретное содержание.

Однако возросший на рубеже веков интерес к изучению толерантности не означает новизны самого понятия: его фиксируют уже некоторые словари первой половины XX века. По данным «Большого академического словаря русского языка», существительное «толерантность» впервые было зафиксировано в «Словаре иностранных слов» 1937 года, а прилагательное «толерантный» (фр. *tolérant*) – в «Толковом словаре русского языка» 1940 года под редакцией Д.Н. Ушакова. Слово трактовали так: «Толерантность. И. п., ж. р. Устар. Терпимость, снисходительное отношение к кому-/чему-либо». БАС дает помету «устар.», но такая характеристика не соответствует современному состоянию языка. Действительно, произведения писателей XIX века указывают на то, что слово *толерантность* являлось употребительным.

Обращаясь к истокам его употребления, выясняем, что оно было заимствовано из латинского языка в значении ‘подвергающий себя мукам во имя веры’ и позже – в значении ‘терпящий иные религиозные взгляды’, а значит, имело довольно узкую область распространения – религиозный дискурс. Идея толерантности именно как идея веротерпимости была развита Джоном Локком для установления мира в раздираемой религиозными конфликтами Европе (Локк Дж. Послания о веротерпимости).

В Средневековье идея о возможном сосуществовании различных мировоззрений и идеологических систем противоречила распространенной тогда идее «о единстве истины и ее воплощении в единственно правильную религиозную философию». Поэтому, считает Н.В. Данилюк, «мирное сосуществование с другой идеологией становилось возможным лишь в условиях *смирения*, выдержки, подавления некоторой части собственного “я” либо, наоборот, – *снисходительного отношения* к проявлению чужого» (курсив наш. – Н.С.) [Данилюк, 2001, с. 91].

Постепенно понятие толерантности расширяет сферу своего применения: возникнув в области религии, оно перемещается в религиозную философию, где его основными значениями по-прежнему являются терпение, смирение, снисходительность.

В истории русской философии с конца XIII до начала XX века идея толерантности была осмыслена сквозь призму христианской религии и отождествлялась с христианскими заповедями «Возлюби ближнего своего», «Не противься злу», «Неси свой крест»: учение о соборности А.С. Хомякова; идея всеединства В.С. Соловьева, идея «непротивления злу» Л.Н. Толстого, идея евразийцев Л.П. Карсавина, Г.В. Вернадского, П.Н. Савицкого, Н.С. Трубецкого, Г.В. Флоровского и других об открытости к различным влияниям с сохранением своей самобытности [Емельянов, 2001]. (Наверное, именно здесь можно найти объяснение отсутствию слова *толерантность* во многих толковых словарях советского времени и употреблению этого слова с пометой «устар.» в некоторых словарях того периода. В советском тоталитарном государстве толерантность как терпимость к иному считалась недопустимым качеством. Поскольку словари должны были способствовать проведению языковой государственной политики, слова, представляющие идеологическую опасность, либо не включались в лексикон носителей языка, либо относились к пассивному словарю и характеризовались как устаревшие.)

Однако начиная с XVIII века на Западе происходят не только количественные (расширение области применения), но и существенные качественные изменения в семантике понятия толерантности, обусловленные изменениями в общественном сознании: в сферу понятия вовлекаются субъект и его деятельность, и из пассивной толерантность превращается в активную, предполагающую не только смирение, но и познание, оценку, принятие решений, понимание чужого мнения, то есть активное отношение к миру; а само понятие становится употребительным не только в религиозно-философском, но и в политическом дискурсе, а позже во всей социальной жизни общества.

В России в конце XX века в связи с коренными переменами в социальной структуре, переходом к демократическому обществу и ориентацией на европейские стандарты слово *толерантность* активно внедряется в сознание носителей языка, но уже в ином понимании, обусловленном влиянием западных исследований. Толерантность рассматривается как ценность, как *активная* (деятельная) позиция по отношению к другому, как признание другого. Из характеристики толерантности исчезает оттенок пассивного смирения. И здесь возникает проблема адекватного толкования толерантности, поскольку очевидно, что в новых условиях появляется иная интерпретация.

Представляется важным указать на то, что у этого понятия, заимствованного в сферу медицины и биологии (термин был введен в 1953 году английским иммунологом П. Медавара для обозначения ‘терпимости’ иммунной системы организма к пересаженным инородным тканям), развивается еще *специальное, научно-терминологическое* (физиологическое, не ментальное. – *Н.С.*) значение устойчивости к воздействию, несопротивления (‘отсутствие или ослабление реагирования на какой-либо неблагоприятный фактор в результате снижения чувствительности к его воздействию’), которое впоследствии станет использоваться в таких гуманитарных науках, как социология, психология, философия, и будет фиксироваться словарями особо. Например, в «Словаре иностранных слов» 1988 года дано два значения слова *толерантность*: 1) терпимость, снисходительность к кому- или чему-либо; 2) *биолог., мед.*, полное или частичное отсутствие иммунологической реактивности, т.е. потеря (или снижение) организмом животного или человека способности к выработке антител в ответ на антигенное раздражение. Возможно, именно терминологическое значение слова повлияло на общегуманитарное усиление в нём семы пассивности.

Такая сложная история развития понятия толерантности, безусловно, не могла не сказаться на дальнейшем его функционировании, что находит отражение в тенденции к подмене его понятием терпимости. Иначе говоря, обзор российских научных исследований позволяет установить своеобразную дублетность этих понятий, их взаимозаменяемость, отождествление. В подтверждение приведем один из примеров: «Идея тотального понимания как главной миссии гуманитарного знания в нашей науке все чаще подменяется идеей **толерантности – терпимости** к чужой точке зрения» (выделено нами. – *Н.С.*) [Седов, 2012, с. 212].

В связи с этим, по нашему мнению, особого внимания заслуживают работы, авторы которых разграничивают толерантность и терпимость (И.А. Стернин, О.А. Михайлова и др.). Так, О.А. Михайлова проводит скрупулезный анализ словарных дефиниций этих понятий, на основании

которого делает вывод о дифференциации последних по наличию в них семы 'активность/пассивность': толерантность – это терпимость с «активным» значением, «толелантность предполагает “активное”, сознательное отношение субъекта к “другому”» [Михайлова, 2003, с. 103].

Изучение феномена толелантности с позиций когнитивной лингвистики [Стернин, Шилихина, 2001; Сумина, 2007; Растатуева, 2008] позволило осмыслить толелантность в качестве формирующегося концепта русской языковой картины мира и определить его национальную специфику. Противоречивость толелантности повлияла на особенности восприятия этого слова современными носителями языка. Исследования, посвященные концептуализации толелантности, а также опрос и анкетирование информантов, проведенные авторами пособия, свидетельствуют о том, что в сознании носителей русского языка толелантность по-прежнему идентифицируется с терпимостью. Иными словами, в русской языковой картине мира концепт *толелантность* репрезентируется двумя ключевыми именами – толелантность и терпимость. Это означает, что в русской культуре концепт *толелантность* не является самостоятельным, а испытывает влияние концепта *терпимость*, в результате чего формируется «парный концепт *Толелантность – Терпимость*» [Сумина, 2007, с. 6]. Кроме того, произошло своеобразное взаимодействие этих концептов, которое выразилось в том, что «русской толелантности», основанной на терпимости, присуща пассивность, послужившая развитию негативной коннотации. Из литературы известно, что в русской наивной картине мира терпимость оценивается отрицательно, так как предполагает обычно терпимость к плохому, бездеятельность, безразличное отношение [Стернин, Шилихина, 2001]. Отсюда становится очевидным, что отвергается обществом не само понятие толелантности, а та отрицательная коннотация, которая закрепила за одним из его значений в процессе функционирования: *пассивное, безразличное отношение к другому*.

Однако если с точки зрения обыденного толкования мы можем говорить о семантической дублетности этих понятий, то научное толкование толелантности отличается от наивного и не предполагает взаимозаменяемости: в научной картине мира (отраженной энциклопедическими словарями) понятие «терпимость» не фиксируется в качестве научного термина, тогда как понятие «толелантность» развивается и в общегуманитарном направлении, и как принадлежность медицины, социологии, философии, психологии, права и других наук [Сумина, 2007, с. 14].

Анализ исследований, посвященных концептуализации толелантности в различных дискурсах [Стернин, Шилихина, 2001], позволяет моделировать концепт *толелантность* в виде пересекающихся когнитивных слоев, имеющих

ядро и интерпретационную часть (см. рис. 1). Такой подход выявляет нежесткость границ между разными видами толерантности и наличие в их семантике общего – ядра. Интерпретационное поле репрезентируют слабо структурированные отдельные признаки концепта, которые наиболее существенно отличаются от признаков ядра и чаще всего представляют собой индивидуальные интерпретации. Подчеркнем, что для русского концепта характерна тенденция к его постоянному переструктурированию.

Согласимся с утверждением С.Г. Растатуевой, что каждый дискурс русской лингвокультуры характеризуется собственной стратегией концептуализации толерантности, а также спецификой ее репрезентации в семантической системе русского языка. Так, например, в политическом дискурсе толерантность оценивается как принцип, качество, которым должен обладать политик для успешного осуществления профессиональной деятельности. Политические тексты репрезентируют такие семы, как ‘умение достигать компромиссных решений’, ‘умение решать противоречия открыто, не делить общество на своих и чужих’, ‘готовность принять иные взгляды’ и др.

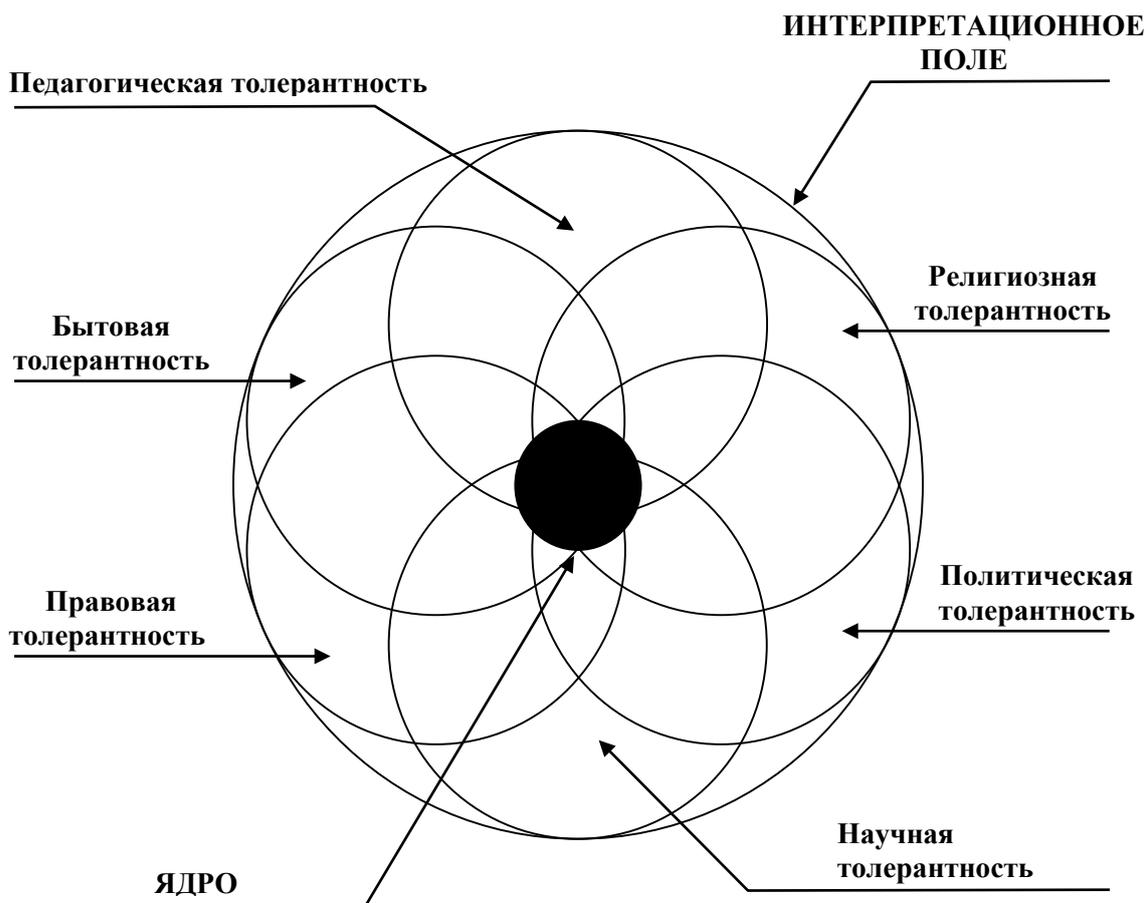


Рис. 1. Концептуализация толерантности в разных дискурсах

Наконец, еще одна область исследований феномена толерантности связана с категоризацией толерантности в разных языковых картинах мира, разных дискурсах, а также разных жанрах [Крысин, 2004; Михайлова, 2001; Стернин, 2004; Шейгал, 2001].

Категории, связанные с отношениями *говорящий – говорящий*, являются категориями коммуникативного типа. Поскольку основной формой проявления толерантности выступает коммуникация, постольку вполне естественно рассмотрение толерантности в качестве *коммуникативной категории* [Стернин, Шилихина, 2001; Шамсутдинова, 2006], которая базируется на коммуникативной оппозиции «Я – Другой». Коммуникативная категория толерантности обладает такими признаками, как диалогичность, открытость по отношению к другому, речевая репрезентация, и определяется в качестве основы речевого взаимодействия коммуникантов. Она имеет определенную *структуру*, представленную в виде оппозиции «толерантность – интолерантность», собственное коммуникативное *содержание*, а также *набор* разноуровневых *языковых* и *речевых средств* для выражения этого содержания. Оппозиции, в свою очередь, имеют различные семантические варианты – микрополя: 1) микрополя толерантности – кооперация, коммуникативное сотрудничество, взаимоуважение, взаимопонимание, согласие, диалог-унисон, конструктивный диалог и др.; 2) микрополя интолерантности – конкуренция, соперничество, конфронтация, коммуникативное доминирование, напористость, конфликтность, агрессия и др.

Категориальный подход к изучению толерантности способствует выявлению средств и способов ее речевой репрезентации соответствующими методами анализа. Однако при описании данной категории в определенном дискурсе (или жанре определенного дискурса) значимой для ее раскрытия оказывается природа дискурса, обуславливающая специфику речевого взаимодействия субъектов в нем и характер реализуемых ими целеустановок, что находит воплощение в соответствующих коммуникативных стратегиях и речеповеденческих тактиках. Ср.: в конкретном коммуникативном процессе «коммуникативный механизм проявляется через сочетание задаваемых текстом стратегий и тактик» [Воробьева, 1993, с. 54]. Это дает возможность рассмотреть реализацию коммуникативной категории толерантности через стратегии и тактики речевого общения.

Вслед за О.С. Иссерс *коммуникативная стратегия* понимается как «совокупность речевых действий, направленных на решение общей коммуникативной задачи (цели) говорящего»; *коммуникативная тактика* – как «одно или несколько действий, которые способствуют реализации стратегии» [Иссерс, 1999, с. 109–110]; *коммуникативный ход* – как

«коммуникативно-речевой прием, выступающий в качестве инструмента реализации той или иной речевой тактики» [Иссерс, 1999, с. 117].

Говорить о проявлении толерантного/интолерантного речевого поведения субъекта возможно только в определенных ситуациях – коммуникативного напряжения, спора, конфликта. Толерантность – это поведение человека в ситуации конфликта, подчиненное стремлению достичь взаимного понимания и согласования разных установок. Именно поэтому особое внимание в пособии уделяется жанру дискуссии.

Поведение языковой личности в конфликтных ситуациях, а именно *степень владения/невладения* носителем языка *нормами жанрового поведения*, берется за основу классификации **типов речевого поведения** языковых личностей. Говоря иначе, вслед за К.Ф. Седовым [2000], *стратегические и тактические предпочтения* (способы оформления социального взаимодействия во внутрижанровом речевом поведении) рассматриваются в качестве параметров для создания типологии речевого поведения языковых личностей.

Вопросы и задания

1. Обоснуйте актуальность изучения проблемы толерантности.
2. Какие единицы входят в семантическое поле *толерантность*?
3. Как соотносятся понятия *толерантность* и *терпимость*?
4. Как оценивается терпимость в русской языковой картине мира?
5. Назовите основные направления исследований толерантности.
6. Какие национальные традиции русской коммуникативной культуры поддерживают категорию толерантности / препятствуют формированию категории толерантности?
7. Как соотносятся между собой понятия «коммуникативная стратегия», «коммуникативная тактика», «речевой прием»?
8. Для обсуждения на практическом занятии подберите пословицы, поговорки и афоризмы (по материалам словарей, справочников, сборников), отражающие принципы эффективного общения.

Библиографические ссылки на источники

Воробьева О.П. Текстовые категории и фактор адресата: моногр. Киев: Высш. шк., 1993. 200 с.

Данилюк Н.В. Развитие концепта толерантности в немецком языке // Когнитивно-прагматические аспекты лингвистических исследований: сб. науч. тр. / отв. ред. В.И. Заботкина. Калининград: Изд-во Калинингр. гос. ун-та, 2001. С. 88–93.

Емельянов Б.В. Русская философия под знаком толерантности // Толерантность в современной цивилизации: материалы Междунар. конф., Екатеринбург, 14–19 мая 2001 г. / под ред. М.Б. Хомякова. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2001. С. 213–224.

Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи: моногр. Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 1999. 284 с.

Крысин Л.П. Толерантность как социолингвистическая категория // Культурные практики толерантности в речевой коммуникации: коллект. моногр. / отв. ред. Н.А. Купина и О.А. Михайлова. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2004. С. 27–33.

Михайлова О.А. Толерантность и терпимость: взгляд лингвиста // Философские и лингвокультурологические проблемы толерантности: коллект. моногр. / отв. ред. Н.А. Купина, М.Б. Хомяков. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2003. С. 99–111.

Она же. Толерантность как лингвокультурологическая категория // Лингвокультурологические проблемы толерантности: тез. докл. Междунар. науч. конф. (Екатеринбург, 24–26 октября 2001 г.). Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2001. С. 260–262.

Растатуева С.Г. Репрезентация концепта «толерантность» в русском языке: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01. Елец, 2008. 19 с.

Седов К.Ф. Типы языковых личностей по способности к кооперации в речевом поведении // Проблемы речевой коммуникации: межвуз. сб. науч. тр. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2000. С. 6–12.

Он же. Языкознание. Речеведение. Генристика // Вопр. психолингвистики. 2012. № 15. С. 210–223.

Скворцов Л.В. Толерантность: иллюзия или средство спасения? // Октябрь. 1997. № 7. С. 138–155.

Стернин И.А. Проблемы формирования категории толерантности в русском коммуникативном сознании // Культурные практики толерантности в речевой коммуникации. С. 130–149.

Стернин И.А., Шилихина К.М. Коммуникативные аспекты толерантности: моногр. Воронеж: Истоки, 2001. 110 с.

Сумина Е.С. Толерантность: от феномена к лингвокультурному концепту: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.20. Екатеринбург, 2007. 21 с.

Шамсутдинова Е.Ю. Толерантность как коммуникативная категория (лингвистический и лингводидактический аспект): автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01. М., 2006. 24 с.

Шейгал Е.И. Толерантность в системе дискурсивных категорий // Лингвокультурологические проблемы толерантности. С. 152–154.

ГЛАВА I

РЕЧЕВОЕ ПОВЕДЕНИЕ

УЧАСТНИКОВ НАУЧНОЙ КОММУНИКАЦИИ

1.1. Экстралингвистические основания толерантности в научной коммуникации

Проявление толерантности в научной коммуникации обусловлено экстралингвистически. Можно выделить комплекс базовых экстралингвистических факторов, активно воздействующих на репрезентацию толерантности коммуникантов в научных текстах, – когнитивный, коммуникативно-прагматический, этический и дискурсивный.

Когнитивный фактор толерантности научной коммуникации обусловлен спецификой познавательной деятельности и особенностями научного мышления ученого. Отражаемые в научном тексте коммуникативно-познавательные процессы выступают когнитивными основаниями толерантности в науке [Чернявская, 2004а, с. 372]. В связи с этим рассмотрим реализацию этих процессов.

О.А. Михайлова предлагает в качестве когнитивных оснований толерантности в речевой коммуникации категорию чуждости (оппозиция «свой – чужой») и сопровождающую ее категорию идентичности (субъективное переживание человеком своей индивидуальности, дистанцирование себя от других) [Михайлова, 2004, с. 17]. Действительно, говорить о толерантности/интолерантности субъекта речевой коммуникации возможно при условии, когда появляется категория *Другого: другое* знание, *другой* субъект (субъекты) и возникающие между ними те или иные отношения.

Экстраполируя такое понимание на научный текст, скажем, что в нем также возникают отношения между субъектами научной коммуникации (*автор – читатель, автор – предшественник, автор – современник, автор – оппонент* и др.) и излагаемым ими научным знанием (*старое знание – новое знание*). В научном тексте зафиксировано чередование компонентов «старого» и «нового» знания. В процессе развертывания когнитивно-познавательного диалога автор научного текста вводит «новое» знание на фоне «старого» так, чтобы оно вписалось в существующую парадигму научного знания и потенциально могло стать «старым» знанием в когнитивно-познавательном процессе. Взаимодействие может быть как положительным (принятие), так и отрицательным (столкновение и опровержение): «Стремясь вписать свое научное know how в общетеоретический багаж знания, ученый вынужден использовать идеи, гипотезы и теории предшественников либо в качестве опоры для построения своей концепции, либо полемически» [Данилевская,

2001, с. 187]. Речь идет об интертекстуальности знания как необходимом принципе построения научного текста на уровне содержания, о преемственности знания [Чернявская, 1999; Баженова, 2001]. Толерантность здесь выступает как фактор, обуславливающий развитие знания.

Этический фактор связан с прескрипционным аспектом коммуникативной толерантности (правила, установки, предписания по осуществлению коммуникативного процесса). Установка – это готовность субъекта определенным образом воспринимать, оценивать, трактовать объект восприятия и реагировать на него в определенной форме [Петровский, 1990, с. 151]. С этой точки зрения толерантность выполняет регулирующую функцию и предполагает соблюдение норм научной коммуникации: уважительное отношение к мнению другого; критический подход не только к чужим, но и к собственным научным результатам; некатегоричность изложения.

Весьма интересный взгляд на действующие принципы научной этики изложен С.В. Мейеном. Обратим внимание на то, что в интерпретации философа эти принципы во многом созвучны с принципом толерантности. Чтобы передать ход мысли ученого, приведем относительно целостную, поэтому объемную цитату: «Я убежден, что остается только один выход... Надо *мысленно встать на место оппонента* и изнутри с его помощью рассмотреть здание, которое он построил. Каждый ученый, если он действительно глубоко продумал проблему, лучше, чем кто-либо другой, знает слабые места своего сооружения. В пылу полемики он пытается прикрыть бреши всеми доступными средствами. Не будет этого пыла – и появится хотя бы принципиальная возможность, чтобы он сам рассказал о своих трудностях, сделав это по доброй воле. Ясно, что добрая воля несовместима с нажимом и унижением, но отзывается на взаимопонимание. Вот и получается, что *непременным и в высшей степени практичным условием разрешения* наиболее фундаментальных *противоречий*, выросших на почве внимания к разным фактам и признания противоположных постулатов, приходится считать высокий *уровень морального фактора – внутринаучной этики* (курсив наш. – Н.С.)» [Мейен, 1977, с. 425]. Как видим, этический фактор в науке оказывается одним из важнейших в процессе взаимопонимания.

Основными прескрипциями толерантности И.А. Стернин предлагает считать антиконфликтность (установка на предотвращение конфликтов и споров), некатегоричность (установка на снижение негативной оценочности и смягчение категоричности высказываний в процессе общения) и неимпозитивность (установка на минимизацию регулярных речевых актов и поддержание дистанции в общении) [Стернин, 2004, с. 133, 139–140]. Заметим, что эти установки рассматриваются применительно к бытовому общению, тем

не менее их можно распространить и на научную коммуникацию, в которой особенно важными являются прескрипции антиконфликтности и некатегоричности.

Коммуникативно-прагматический фактор связан с когнитивным, так как прагматическим основанием толерантности тоже выступает сквозная диалогичность научного текста [Кожина, 1986]. Читатель является необходимым компонентом научного диалога (адресант ↔ текст ↔ адресат), поэтому донесение информации до адресата – одна из главных прагматических установок автора. Толерантность выступает условием адекватного понимания адресатом авторской концепции и эффективности ее социализации. Эта эффективность зависит от того, насколько понятно для читателя автор изложит собственную концепцию.

Относительность научного знания выступает *дискурсивным условием* толерантности научной коммуникации. Как пишет Э.М. Чудинов, «новое знание характеризуется одновременно двумя качествами – оно и абсолютно, и относительно. Его относительность связана с постоянным совершенствованием и, значит, изменением: нет в мире ничего постоянного, и даже классические теории, казалось бы незыблемые априори (например, в физике), в разные времена оцениваются учеными (тем более разными функциональными школами и направлениями) по-разному. Абсолютность же научного знания зиждется на его постоянном (историческом) приросте, то есть непрекращающемся обновлении, развитии» [Чудинов, 1979, с. 50].

Сходные мысли находим у М.П. Котюровой, по мнению которой «основание толерантности в научной коммуникации – *относительность научного знания в плане его достоверности*. То, что представляется достаточно аргументированным и достоверным в определенное время или на определенном этапе развития научного знания, вполне может перейти в область “ядра науки” либо “истории науки”, то есть либо подтвердить достоверность полученного знания, либо выявить его недостоверность» [Котюрова, 2002, с. 107].

Толерантность предполагает установку на понимание, а значит, формирует оптимальные условия для конструктивных дискуссий, возможность изменять, развивать знание в процессе диалога. Толерантность речевого поведения – необходимое условие для обсуждения научных проблем, а следовательно, для развития научного дискурса.

Рассмотренные экстралингвистические основания подчеркивают тот факт, что в научно-познавательной деятельности коммуникативные и когнитивные отношения неразделимы, это единый процесс, поэтому применительно к научной коммуникации важно учитывать все аспекты при изучении толерантности речевого общения.

1.2. Коммуникативные стратегии в научной дискуссии

Исследование речевого взаимодействия в научном дискурсе выполнено на материале письменных научных дискуссий в разных областях научного знания.

Принято считать, что научный текст – пример беспристрастного изложения объективных фактов. Однако данное представление можно скорее отнести к категории коммуникативных идеалов, поскольку выражение собственного мнения и критическая оценка конкурирующих исследовательских программ и подходов – неотъемлемая черта научного дискурса. По своей природе научная коммуникация не нейтральна, ее важной характеристикой является состязательность (агональность), которая предполагает столкновение мнений [Шейгал, Дешевова, 2009; Шилихина, Соловьянова, 2016].

Поскольку основная цель научного общения – установление истины, можно предположить, что для данной сферы наиболее характерной будет дискуссионная агональность. Именно в дискуссии, которая ориентирована на выражение различных, а значит, нередко противоположных мнений с целью защиты *своей* точки зрения, получает яркое воплощение проблема толерантности.

Письменная научная дискуссия представляет собой совокупность нескольких текстов статей, посвященных обсуждению научных проблем и поиску взаимоприемлемого их решения компетентными лицами. Толерантность речевого поведения проявляется в коммуникативно-познавательных действиях автора по отношению к *другим* субъектам научной коммуникации: автор – коммуникативный партнер, автор – адресат. В научном тексте каждое коммуникативно-познавательное действие получает речевую реализацию и соотносится с определенными стратегиями и тактиками.

При изучении жанровых основ диалоговедения в научной дискуссии мы исходили из того, что последняя представляет собой коллективное теоретическое исследование научной проблемы, которое должно ориентироваться на приращение нового научного знания [Урсул, 1978, с. 105–106] и опираться на критерии научности [Сидорова, 1998, с. 29]. Коммуникативно-познавательная деятельность, реализуемая авторами дискуссионных текстов, связана с выражением отношения к идеям оппонента – оценочной деятельностью и утверждением собственно авторской точки зрения в сознании читателя – рефлексивно-прагматической деятельностью. Как отмечает Л.В. Славгородская, участники дискуссии «осуществляют активный обмен информацией (научные факты, данные исследований и т.п.). Но сама эта информация в контексте такого диалога подчинена целям *опровержения* и

утверждения, целям “модальным” более, чем информативным» [Славгородская, 1978, с. 111].

В соответствии с целью опровержения концепции (теоретического положения, точки зрения) оппонента либо утверждения концепции, разрабатываемой самим автором, в научной дискуссии применяются коммуникативные стратегии двух типов: стратегии презентации *другого* и стратегии *самопрезентации*. Представляется справедливым ограничить поле анализа этими двумя типами, так как, во-первых, это основные (по терминологии О.С. Иссерс) стратегии соответствующего коммуникативного события; во-вторых, они являются наиболее значимыми с точки зрения иерархии мотивов и целей научной дискуссии и, в-третьих, категория «свой – чужой» лежит в основе феномена толерантности.

Стратегии презентации *другого* направлены на манифестацию авторского отношения к *другому*, проявляющегося через оценку. Это может быть оценка деятельности *другого*, оценка его научного исследования или оценка восприятия содержания этого исследования [Федосюк, 2003].

1) Оценка автора критикуемого исследования предполагает сообщения:

– о том, что автор чего-то не сделал или не делает (не конкретизирует, не доказывает, не замечает);

– о его непоследовательности или недостаточной последовательности.

2) Оценка тех или иных компонентов анализируемой работы представляет собой сообщения:

– о некорректности, нецелесообразности, уязвимости для критики и тому подобных недостатках каких-либо из содержащихся в критикуемом тексте положений;

– об отсутствии в работе тех или иных необходимых, по мнению критикующего, компонентов или качеств;

– о том, что та или иная особенность работы препятствует решению определенных вопросов;

– о принципиальной согласии с теми или иными утверждениями автора, однако при условии их существенного дополнения или уточнения (прием «возражение под видом согласия»).

3) Оценка через восприятие содержания исследования научным оппонентом выражается в сообщениях:

– о непонятности для оппонента тех или иных содержащихся в критикуемом тексте утверждений;

– о сомнениях, удивлении и других чувствах, вызываемых у оппонента некоторыми из утверждений автора;

– о несогласии оппонента с некоторыми из содержащихся в критикуемом тексте утверждений.

Эти коммуникативные стратегии можно определять как *стратегии оценивания* [Максимова, 2005] на основании той интенции, которую они выражают.

Стратегии самопрезентации связаны с утверждением, доказательством авторской позиции и направлены на ее манифестацию, а также убеждение адресата в достоверности авторской точки зрения.

В научных дискуссиях стратегии презентации *другого* и самопрезентации реализуются посредством коммуникативных тактик и приемов, выбор которых обусловлен целеустановками авторов.

В зависимости от стратегических и тактических предпочтений участников научных дискуссий нам удалось выявить и описать три типа речевого поведения – *конструктивный, полемический* и *идеологический*, а также установить такие разновидности научной дискуссии, как «позитивная», «негативная», «идеологически ориентированная».

Для выявления и описания типов речевого поведения участников научных дискуссий были использованы следующие критерии:

- 1) характер выражения коммуникативных целевых установок участниками дискуссии;
- 2) характер реализуемых авторами коммуникативных стратегий и тактик;
- 3) тональность общения и коммуникативная заинтересованность;
- 4) отношение к предмету обсуждения и к содержанию сказанного оппонентом (оценка);
- 5) результативность дискуссии.

1.3. Конструктивный тип речевого поведения

Конструктивный тип речевого поведения отличает нацеленность языковой личности на интересы *другого*, что выражается в уважительном отношении к оппоненту, в стремлении понять и осмыслить его позицию, при этом не ущемляя право на существование собственной позиции. Данный тип речевого поведения представлен в дискуссиях, которые мы характеризуем как «позитивные». Это дискуссии, где достигается синтез концепций и продвижение в обсуждении проблемы, вырабатывается совместное или принципиально новое конструктивное решение; где оппоненты ориентированы на поиск средств для достижения согласия в интересах общей цели. Иллюстрацией «позитивной» дискуссии может служить научная дискуссия по вопросам стилистики (1954–1955 гг.) в журнале «Вопросы языкознания».

Оценочная коммуникативно-познавательная деятельность участников этой дискуссии, то есть стратегия презентации *другого*, представлена прежде всего в тактиках выражения критических замечаний. Принцип толерантности предполагает корректность высказанной критики и этическое оформление отрицательной оценки. В соответствии с научным этикетом отрицательную оценку принято смягчать. Такую функцию выполняют **«этикетные» тактики**, к которым относятся, например, тактика смягчения негативных оценок (тактика снижения категоричности высказываний); тактика уступки, тактика снижения иллюкативной силы побудительного высказывания; тактика смягчения резкости, неожиданности формулировки и др. Они выражают прагматическую установку автора соблюдать речевой этикет и обеспечить эффективность коммуникации и достигаются за счет использования таких **приемов смягчения критики**, как указание на субъективность критических замечаний; сопровождение оценки различными показателями неуверенности в ее достоверности; добавление к оценке квалификаторов, ослабляющих ее семантику; снижение оценки через оформление ее как вставной конструкции или присоединительной придаточной части; сопровождение отрицательной оценки позитивной оценкой других компонентов или свойств работы; указание на объективные причины, обусловившие ошибки автора, и др.

Тактику смягчения негативных оценок и тактику снижения категоричности можно рассматривать как тождественные явления, если ориентироваться на традицию трактовки некатегоричности как «смягченной субъективности» (термин Н.С. Щукаревой, Е.А. Зверевой). По мнению Е.С. Троянской [1983], выражение отрицательной оценки – это лишь частный случай выражения некатегоричности в научном стиле. Оценка и категоричность/некатегоричность – это нераздельные составляющие толерантности: оценка наполняет содержание толерантности, а некатегоричность является одной из ее установок.

Е.М. Вольф полагает, что «в основе снижения категоричности лежат некоторые аспекты “кооперативного принципа” Г. Грайса, которые относятся к “качеству”, и дополняющего его “принципа вежливости” Дж. Лича, подразумевающего необходимость смягчать мнения...» [Вольф, 1985, с. 108]. Можно провести параллели еще с одним постулатом Грайса, а именно: стремление к некатегоричности изложения – одно из условий реализации «постулата способа выражения». Как пишет Л.М. Лапп, «за некатегоричностью изложения скрывается стремление к объективному изложению» [Лапп, 1993, с. 136].

В художественной литературе этот прием называется **литотой**, однако он может быть использован и в научной речи с целью подчеркнуть

некатегоричность и субъективность критики: «именно литота передает стремление к сдержанности выражений, желание избежать слишком категоричного тона» [Троянская, 1990, с. 23].

Представим приемы и способы смягчения негативной оценки, снижения ее категоричности. Один из таких способов – **введение положительной оценки**. Например: *Условность и произвольность традиционной жанровой классификации стилей ощущает каждый языковед... В этом смысле следует признать вполне современным выступление Ю.С. Сорокина, предложившего пересмотреть традиционное понимание термина «стиль языка». Однако, справедливо указывая на постоянное соединение в языке художественной литературы разностилевых элементов... Ю.С. Сорокин распространяет это утверждение на весь общенациональный язык в целом¹.*

Приведем убедительное рассуждение А.Н. Соколова о роли смягчения негативной оценки: «Для успешного развития обсуждения спорного вопроса необходимо использовать оба момента критики: как выделение слабых, неправильных высказываний в рассматриваемой точке зрения, так и признание сильных, убедительных. Если критика своим объектом имеет только один из этих моментов, например выявление слабых и ошибочных суждений в точке зрения критикуемой стороны, и игнорирует, замалчивает ее сильные, положительные стороны, то такая критика будет называться односторонней, или негативной. Негативная критика не столь эффективно способствует продвижению в решении спорного вопроса, так как в большинстве случаев ведет к чрезмерному усилению эмоционального фактора в обмене мнениями, что может привести к ослаблению взаимопонимания между сторонами» [Соколов, 1980, с. 117].

Гиперболизация положительной оценки может служить в качестве приема, помогающего автору в некоторой степени завуалировать отрицательную оценку, уравновесить ее, а также в качестве приема, усиливающего авторское мнение. Например: *Совершенно прав Р.Г. Пиотровский, когда отмечает...; В этом отношении мысль Ю.С. Сорокина безусловно заслуживает самого серьезного внимания².*

Отрицательная оценка может быть смягчена за счет **указания на ее субъективный, личный, а также вероятный или возможный характер**. Достижению этой цели способствуют вводно-модальные слова *по-видимому, вероятно* и др., словосочетания и предложения со значением сомнения, неуверенности, гипотетичности, некатегоричности и субъективности.

¹ Пиотровский Р.Г. О некоторых стилистических категориях // Вопр. языкознания. 1954. № 1. С. 58.

² Федоров А.В. В защиту некоторых понятий стилистики // Там же. № 5. С. 65.

Важную роль играют аксиологические глаголы, сопровождаемые оценочными словами. Это один из способов выражения субъекта оценки: 1) с помощью прямого указания на лицо (*по-моему*); 2) с помощью фразы с пропозициональным глаголом (*полагать, считать, казаться* и др.). Кстати, прямое указание на субъектность оценки, средством выражения которой служат аксиологические предикаты, Е.М. Вольф рассматривает как основной способ снижения категоричности [Вольф, 1985, с. 70, 109]. Например: *Думаю, что причина этого коренится в неправомерности постановки вопроса*¹; *Как нам кажется, в решении вопроса о языковых стилях Ю.С. Сорокин допускает две серьезные ошибки...*² Отрицательная оценка, выраженная некатегорично, свидетельствует о толерантности автора, его сдержанности.

Указание на объективные трудности, с которыми столкнулся исследователь и которые привели его к неверному пониманию, можно также использовать как прием смягчения категоричности. Этот прием удобно вводить в контекстах-оправданиях. Например: *Обнаружившееся в докладе Ю.С. Сорокина стремление поставить под сомнение объективное существование речевых стилей не случайно: оно отражает те возникающие при классификации стилистических явлений трудности, которые обусловлены особым, многоплановым характером этих явлений, отражающих и объединяющих в себе элементы грамматической, лексической и звуковой систем языка...*³ Кстати, Л.В. Красильникова рассматривает этот прием как один из способов утверждения положительной оценки [Красильникова, 1999, с. 117].

Одной из норм научного изложения, помогающей снизить остроту высказывания, является выражение отрицательной оценки в форме **рекомендаций и пожеланий**. Например: *Мне представляется, что в приведенном отрывке проблема стилей ставится иначе... Во всяком случае, было бы полезно критически осветить понятие стиля языка...*⁴

Выражение сожаления также способствует снижению категоричности оценки, а вводно-модальное сочетание *к сожалению*, по мнению Л.В. Красильниковой, является одной из активнейших «смягчающих добавок» [Красильникова, 1999, с. 60]. Например: *К сожалению, вопрос о природе разных языковых стилей все еще мало изучен*⁵. Кроме того, с помощью этого

¹ Сорокин Ю.С. К вопросу об основных понятиях стилистики // Там же. № 2. С. 71.

² Будагов Р.А. К вопросу о языковых стилях // Там же. № 3. С. 56.

³ Пиотровский Р.Г. Указ. соч. С. 59.

⁴ Сорокин Ю.С. Указ. соч. С. 72.

⁵ Будагов Р.А. Указ. соч. С. 66.

приема выражается эмоциональная оценка, нехарактерная для научного изложения.

Следует отметить, что отрицательная оценка воспринимается менее остро, если она оформлена с помощью **вставной конструкции**, или **присоединительной придаточной части**, или **посредством пространственной сноски**, где анализируются основные ошибки концепции оппонента и причины их возникновения.

Такие приемы снижения категоричности оценки, как указание на объективные трудности, использование вставных конструкций, присоединительных придаточных частей и пространственных сносок, формулирование рекомендаций, советов, предложений и пожеланий, выражение сожаления, реализуют **тактику снижения иллюкативной силы побудительного высказывания** [Милянчук, 2005]. Основной прагматической установкой в данной ситуации выступает намерение автора выразить оценку не как осуждение, а как проявление заинтересованности в коммуникативном сотрудничестве.

Наконец, снижению категоричности оценки может служить **тактика смягчения резкости, неожиданности формулировки** [Милянчук, 2005], реализуемая **словами-аппроксиматорами** (деинтенсификаторами оценки со значением приблизительности). К ним относятся модальные слова и словосочетания типа *буквально, собственно говоря, так сказать, если можно так сказать* и «смягчающие добавки», цель которых – создать впечатление, что отмеченные недостатки характерны лишь для части работы. В свое время В.В. Виноградов писал, объясняя приблизительные номинации: «Говорящий как бы не решается признать свои слова адекватным отражением действительности или единственно возможной формой выражения передаваемой мысли. Поэтому он снабжает свои высказывания оговорками, стилистическими оценками и замечками» [Виноградов, 1972, с. 577].

Необходимо также сказать о возможности применения косвенных способов снижения категоричности негативной оценки, таких как **выражение сомнения и предостережения и выражение несогласия через вопрос**. Например: *Ю.С. Сорокин прав, говоря о том, что в нашем языкознании нет удовлетворительного описания стилистической системы языка, не раскрыты языковые приметы тех или иных стилей. Но можно ли на этом основании утверждать, что таких примет вообще нет? Думается, что это неправомерно¹; Таким образом, для противопоставления литературоведческой и лингвистической стилистик с точки зрения как*

¹ Левин В.Д. О некоторых вопросах стилистики // Вопр. языкознания. 1954. № 5. С. 77.

*метода, так и материала, по всей видимости, нет основания. Однако если нет основания для противопоставления, то значит ли это, что нет оснований для разграничения?*¹

Подчеркнем, что конструктивный тип речевого поведения языковой личности не предполагает принципиального согласия с оппонентом. Коммуниканты, как видно из анализа примеров, могут в чем-то не соглашаться друг с другом и даже акцентировать различия точек зрения на что-либо, но при этом критические замечания оформляются корректно и сопровождаются скрупулезным разбором. Например: *Как нам кажется, в решении вопроса о языковых стилях Ю.С. Сорокин допускает две серьезные ошибки – логическую и фактическую. Кратко остановимся на первой и подробнее осветим вторую*².

Рассмотренные способы «этического выражения негативной оценки», реализующие коммуникативные стратегии презентации *другого*, демонстрируют толерантное речевое взаимодействие исследователей, которые заинтересованы в коммуникативном сотрудничестве и результативности дискуссии.

Вместе с тем автор должен представить читателю собственную концепцию, утвердить ее право на существование, с чем связаны **стратегии самопрезентации**. В этом случае необходимо применять тактики, ориентированные на формирование категоричности и уверенности, а также тактики убеждения адресата в правильности авторской позиции. Они реализуются за счет стилистических способов и приемов создания текстовой тональности уверенности и воздействия на адресата. Особый интерес представляют коммуникативные тактики авторизации и адресации.

Тактики авторизации выражают деятельность автора по аргументации собственной позиции. Это своего рода тактики доказательства объективности авторской концепции – например, сопоставительная тактика и тактика «уступительного противопоставления». **Тактики адресации** – это тактики привлечения внимания и убеждения адресата, они обеспечивают адекватное восприятие и понимание текста читателем. Отметим полифункциональность указанных тактик, которая обусловлена возможностью их реализации через одни и те же приемы.

Среди наиболее ярких способов учета адресата – объединение субъекта речи с предполагаемым адресатом, или **тактика приглашения к совместному размышлению**, которая может быть реализована через семантику личного местоимения «мы», когда оно употребляется вместо второго лица «вы» для

¹ Федоров А.В. Указ. соч. С. 68.

² Будагов Р.А. Указ. соч. С. 56.

того, чтобы скрыть противопоставление себя аудитории и оказать воздействие на слушателей, убедить их в чем-либо, как бы интимизировав высказывание с помощью «мы совместности» [Красильникова, 1999, с. 11]. Приведем примеры: *Как мы уже знаем...¹; Представим себе, что мы слышим «гладкую речь» оратора...²* Кроме того, можно ввести в текст прямые апелляции к читателю, выполняющие этикетную и прагматическую функции, например: *Для читателя уточню, о чем идет речь³*. Наконец, вовлечению потенциального читателя в совместное размышление служит «монологический вопрос» – вопрос себе и одновременно адресату и ответ на него [Чернявская, 2004, с. 109]. Например: *Так чья же на самом деле эта самая предметная деятельность? ...Это деятельность души каждого из нас...⁴*

Текстовая тональность уверенности создается за счет вводных слов и словосочетаний со значением абсолютной уверенности и констатации факта, отрицательных конструкций с *не* и оборота с *нельзя*, конструкций с уступительно-противительными отношениями. Так, например, с помощью оборота *известно, что* знание подается как устоявшееся: *Известно, что возбужденная, экспрессивно окрашенная речь характеризуется не только фрагментарностью...⁵*

Такие стилистические приемы, как анафора, антитеза, аналогия, повтор, синонимическая конденсация, ирония, риторический вопрос и вопросно-ответный комплекс, тоже придают окраску уверенности суждениям автора. Разумеется, большой стилистический эффект достигается при сочетании нескольких приемов. Так, **анафора** и **повторы** подчеркивают уверенность автора: *Разумеется, было бы глубоко несправедливо, если бы лингвисты лишили экономистов или математиков права судить о достоинствах и недостатках стиля их специальных сочинений... Разумеется, о природе языковых стилей должны судить языковеды⁶*. Т.В. Шмелева отмечает, что «слова типа *конечно, естественно, разумеется*, используемые для подтверждения надежности сообщения, отводят потенциальные сомнения адресата, с которым говорящий ведет “скрытый диалог”» [Шмелева, 1983, с. 89]. Введение **анафоры, повтора и синонимической конденсации в блоки вопросов** придает категоричность суждениям автора: *Но разве хоть об одном из этих средств можно сказать, что оно существует лишь в системе стиля*

¹ Будагов Р.А. Указ. соч. С. 58.

² Там же. С. 64.

³ Герасимова И.А. О нормах научной критики // Филос. науки. 2004. № 4. С. 77.

⁴ Михайлов Ф.Т. Предметная деятельность... чья? // Вопр. философии. 2001. № 3. С. 26.

⁵ Гальперин И.Р. Речевые стили и стилистические средства языка // Вопр. языкознания. 1954. № 4. С. 84.

⁶ Будагов Р.А. Указ. соч. С. 55.

языка, **что** оно не может быть использовано в языке в других ситуациях? **И разве** нет здесь таких средств? **И разве** они вносят диссонанс?¹

Стандартный прием, способствующий утверждению авторской идеи, – **антитеза** («уступительное противопоставление»). Например: *Говорят, что научный стиль характеризуется подбором особых слов и выражений... Конечно, верно то, что изложение вопросов науки невозможно без разработанной системы специальных терминов. Но наличие специальных терминов само по себе не может еще составить характеристики научного стиля. <...> Верно, далее, и то, что основное внимание при научном способе изложения привлечено к логической стороне излагаемого. Но разве логическая стройность изложения не является общим его достоинством?*² Следует сказать, что именно в таких фрагментах с противительными-уступительными отношениями уместно введение «нового», собственно авторского подхода.

Подчеркнем, что употребление конструкций, построенных по схеме «да... однако (но)...», – стандартный прием дискуссии, который характерен для коммуникативных стратегий обоих типов. В первом случае акцентируется уступительное значение (**тактика уступки**), во втором – значение противопоставления.

Одним из стилистических приемов, способствующих пояснению, обоснованию высказанных положений, а также лучшему пониманию обсуждаемых вопросов читателем, является **аналогия**, реализующая **сопоставительную тактику**. В случае, когда аналогия используется с целью усиления аргументации изложения, она выполняет две функции – экспликативную и доказательную, причем признание последней вызывает наибольшие протесты сторонников традиционной точки зрения. Во всех учебниках традиционной логики говорится, что аналогия не доказательство, и тем не менее очень часто и в науке, особенно в ходе полемики, прибегают к аналогии как наиболее убедительной форме доказательства [Уемов, 1969, с. 72].

Сравнения следует вводить в дискуссию, чтобы пояснить способ доказательства на хорошо знакомом материале или примере или чтобы показать оппоненту, что он допускает известную по другим случаям логическую ошибку. По мнению С.В. Мейена, «проведение аналогий между разными дисциплинами помогает воспользоваться чужим опытом» [Мейен, 1977, с. 406]. Аналогия повышает доступность рассуждения, но этот прием можно применять для обоснования лишь тогда, когда сходство тщательно проверено и не вызывает сомнений. Для сравнения всегда избираются те факты,

¹ Сорокин Ю.С. Указ. соч. С. 77.

² Сорокин Ю.С. Указ. соч. С. 74.

которые получили в истории научной мысли свое обоснование или, наоборот, опровержение. Прием аналогии, а значит, и сама тактика сопоставления тоже ориентированы на читателя:

Чтобы нагляднее представить себе характер этой ошибки, приведем для сравнения два примера из классификации совсем других явлений.

Известно из истории языкознания, что в конце XIX века возникло такое направление в диалектологии, которое отрицало реальность существования всяких местных диалектов. Сторонники этой концепции утверждали, что в истории языка нет никакой возможности установить такие признаки диалекта, которые частично не повторялись бы в другом или других диалектах. Переходы одних явлений в другие обычно настолько разнообразны, а границы между диалектами настолько нечетки, что – согласно этой концепции – нельзя говорить о реальном существовании отдельных диалектов. Так возникло направление, отрицавшее реальность существования местных диалектов в истории различных языков.

Характер аргументации Ю.С. Сорокина против реальности существования стилей в общем такой же, каким он был у тех, кто отрицал реальность существования местных диалектов: так как границы между стилями очень изменчивы и подвижны, а признаки одного стиля часто повторяются в другом или других стилях, то стили в действительности не существуют. Между тем известно, что аргументация противников диалектов не уничтожила и не могла уничтожить реального существования диалектов, ибо это существование является фактом в истории самых разнообразных языков. Точно так же, как нам кажется и как мы еще постараемся показать ниже, аргументация Ю.С. Сорокина против языковых стилей не может уничтожить этих последних, так как существование языковых стилей является фактом, вытекающим из природы и истории языка, из особенностей его функционирования в обществе¹.

Невозможно оставить без внимания и такой яркий прием дискуссии, как **ирония**, использование которой придает стилю экспрессивность и эмоциональность. Существуют разные способы создания иронии, в частности ироническое цитирование с перефразированием, обыгрывание фразеологизмов и др. Например: *Итак, мы не ошиблись, считая, что Ю.С. Сорокин стремится переложить вину за недостаточную разработку проблем стилистики с больной головы на здоровую. Оказывается, что «важнейшая проблема языковых стилей относится к науке вообще, к публицистике» и –*

¹ Будагов Р.А. Указ. соч. С. 56.

доводим мысль Ю.С. Сорокина до конца – к политэкономии, к истории, к математике, к физике и т.д.¹; Но если трудно взять под сомнение существование стилистики, то, быть может, легче нанести удары по так называемым языковым стилям?² По мнению Л.М. Лапп, такие способы могут «заключат в себе большой эмоциональный заряд», иллюстрируя авторскую индивидуальность [Лапп, 1988, с. 96–97].

Введение приема иронии зависит от цели: используя юмор, можно указать на ошибочность взгляда оппонента и тем самым понизить степень остроты критики, вызвать его положительную реакцию; привлечь или заострить внимание читателя; подчеркнуть полемичность положения или уязвить оппонента. Употребляя иронию, автор эмоционально подкрепляет свои логические рассуждения. Однако следует соблюдать границы дозволенного и не переходить «в пылу полемики» к оскорблениям личности оппонента, последнее недопустимо в научной дискуссии.

Вопросы и вопросно-ответные комплексы выполняют в дискуссии несколько функций. С помощью вопроса, как было отмечено, можно выразить несогласие с концепцией оппонента. Например: *Такое деление представляется крайне искусственным и внешним. Теоретической предпосылкой его является отрыв от функции ее носителя... Впрочем, и эта предпосылка реализуется не до конца: как можно говорить об определении «границ общенародного употребления слов и форм языка при определенном состоянии его синонимической системы», отвлекаясь от конкретного функционирования этих слов и форм в разных контекстах, в разных стилях речи?*³ Риторические вопросы активизируют позицию читателя: *Разве можно говорить об унифицированном с точки зрения языковых средств стиле сатиры в языке Гоголя или Щедрина, И. Эренбурга или Ильфа и Петрова?*⁴

Функция диалогического единства, или вопросно-ответного комплекса, – «логическое и эмоционально-экспрессивное выделение существенных аспектов содержания авторской концепции» [Чернявская, 2004, с. 107]. Вопросно-ответные комплексы способствуют разграничению чужого знания и своего, а также подчеркиванию противоречивости момента, реализуя идею диалогичности научной речи. Например: *Но оправдывают ли это положение факты современного языкового употребления? Как будто бы не оправдывают. Во всяком случае, пока никому не удалось показать, что...*⁵;

¹ Там же. С. 54.

² Будагов Р.А. Указ. соч. С. 55.

³ Федоров А.В. Указ. соч. С. 68.

⁴ Пиотровский Р.Г. Указ. соч. С. 57.

⁵ Сорокин Ю.С. Указ. соч. С. 73.

Становится неясным и другое: кто должен нести ответственность за состояние разработки стилистики? «Представители всех наук» или языковеды? По нашему мнению, ответ ясен¹.

Представленные тактики и приемы ориентированы на доказательство объективности собственно авторской концепции и характерны для конструктивного типа речевого поведения участников дискуссионного процесса. В результате такого творческого взаимодействия «рождается» новое научное знание.

Рассмотренные способы организации гармоничного, бесконфликтного речевого взаимодействия в письменной научной дискуссии полезны всем, кто заинтересован в совершенствовании навыков культуры ведения толерантной научной дискуссии. Однако в научной коммуникации нередки случаи, когда дискуссия под влиянием экстралингвистических факторов легко может принять интолерантный характер.

1.4. Полемический тип речевого поведения

Дискурсивный анализ текстов показал, что в некоторых ситуациях дискуссионная состязательность подменяется конфронтативной агональностью и это находит отражение в соответствующем типе речевого поведения – полемическом.

Полемический тип речевого поведения характеризуется установкой языковой личности на некооперативное взаимодействие, обусловленное стремлением видеть в оппоненте конкурента (противника), что проявляется в негативном отношении к содержанию его речи, а порой даже к личностным особенностям. Как подчеркивает Н.Ф. Прошунин, «полемист может ставить перед собой исключительно задачу опровержения, то есть задачу разрушительную, деструктивную, стремясь лишь показать несостоятельность утверждений противника и не предлагая свои идеи взамен» [Прошунин, 1985, с. 101]. Этот тип речевого поведения характерен для «негативных» дискуссий, примером которых может служить дискуссия по вопросам философии, представленная в журнале «Вопросы философии» (№ 5 за 1973 г., № 5 за 1974 г.).

По определению И.М. Сидоровой, «негативные дискуссии имеют ряд отрицательных характеристик»: 1) «противоречие воспринимается как ошибка или заблуждение оппонента. ...Противоположные концепции принципиально не рассматриваются как квазидополнительные»; 2) «у субъектов познания отсутствует ориентация на глубокое понимание гносеологических оснований

¹ Будагов Р.А. Указ. соч. С. 55.

идеи оппонента»; 3) отсутствует имманентная критика. «Критика оппонента ведется на основе собственных гносеологических предпосылок, то есть идеи и понятия оппонента лишаются своего контекста, часто доводятся до абсурда» [Сидорова, 1998, с. 56].

В ситуации «конкуренции» полемист, оценивая другого, прибегает к **тактикам опровержения**, которые имеют целью «нейтрализовать», дискредитировать позицию оппонента.

Например, весьма широко применяется **антитеза** – способ опровержения мнения оппонента с помощью противительных конструкций с союзами *но, однако, между тем* (**тактика противопоставления**), когда какое-либо положение противника принимается лишь для того, чтобы затем отвергнуть сделанный из этого положения вывод [Славгородская, 1986, с. 73]:

1) *Разработка научной теории материи является одной из наиболее важных задач диалектико-материалистической философии и частных наук. Но прогресс в этом направлении возможен лишь в том случае, если соблюдаются нормы научных дискуссий и принципы подлинного научного творчества вытеснят встречающийся еще иногда дух крикливой и схоластической претенциозности;*

2) *Чтобы уйти от возможных обоснованных обвинений, N все время пытается выдать свои утверждения за тождественные высказывания классиков марксизма. Но произвольная интерпретация их высказываний не помогает N, а лишь обнажает недопустимость такого обращения с произведениями основоположников марксизма и показывает научную несостоятельность подобного «творчества»;*

3) *Общезнаменитые установки Ф. Энгельса не устарели и в наши дни. Но те, скажем, математические данные, которые он использовал, если их выдавать за последнее слово науки, конечно, окажутся архаичными и наивными. Но в этом, разумеется, будет виноват не Ф. Энгельс, а те авторы, которые ссылкой на Энгельса хотят оправдать свое целомудрие по отношению к современной постановке вопроса. Надо вообще положить конец дискредитации (иначе я это квалифицировать не могу) классиков, когда те или иные их положения, выражавшие современный им уровень науки, противопоставляются сегодняшней науке. (В целях соблюдения корректности не указываются фамилии оппонентов и не приводятся ссылки на цитируемый источник. – Н.С.)*

Настаивая на ошибочности взглядов оппонента, полемист может прибегнуть к таким тактикам, как **апелляция к читателю** или **апелляция к авторитету**, которые используются им в целях манипуляции:

1) Как же из всеобщего субстрата рождается идеальное? Идеальное, по мнению N, рождается из противоречия субстратов отображаемого и отображающего. Но как именно рождается и в чем состоит противоречие субстратов – все это очень неопределенно и **окончательно сбивает, запутывает читателя**. N снова делает ссылку на две свои монографии... где, мол, **читатель может узнать** об идеальном. **Однако** вместо диалектико-материалистической трактовки психического, идеального (а ведь на это претендует N!) **читатель находит слабо замаскированный дуализм, отрыв психического от физиологического;**

2) **Предоставляем читателю возможность самому судить** об уровне изложенного доказательства бесконечности мира. **Но** здесь **было бы нелишне снова вспомнить слова Энгельса** применительно к доказательству материального единства мира...;

3) **Итак, не непосредственная только детерминация развития «шаг за шагом», но и общая детерминация целостного процесса самой материи, «с железной необходимостью»** приводящая к появлению человека, – **такова точка зрения Энгельса, которую третирует наш критик.**

Ярким приемом, характеризующим полемический тип речевого поведения, выступает **ирония** – «самая тонкая разновидность полемической модальности» [Балаян, 1971, с. 329]. Нередко в условиях полемики ирония переходит в сарказм, который направлен не только (и не столько) на критические замечания в адрес работ оппонента, но и на самого оппонента. Приведем примеры:

1) **Прежде всего я хотел бы разъяснить, чем объясняется мое резко отрицательное отношение к тому, что пишет N. Отнюдь не тем, что я в чем-то с ним не согласен (признание права на несогласие за своими коллегами – одна из основных норм этики ученого). Но быть согласным или несогласным можно по каким-то спорным вопросам, а кроме таких вопросов существуют еще вещи, которые надо просто знать. Что можно сказать о работе, автор которой пользуется дифференциальным исчислением и, дифференцируя константу, получает отличный от нуля результат? Ясно, что перед нами работа, стоящая вне принятых в науке стандартов. Нечто вроде такого «дифференцирования константы» мы встречаем и у N;**

2) **N проявляет здесь элементарную логическую неосведомленность, не делая никакого различия между понятием и тем, что этим понятием обозначается, или (раз N так полюбился «денотат») между концептом имени и денотатом имени. Судя по публикациям, создается впечатление, что N вообще недостаточно глубоко знает произведения В.И. Ленина. Столь ответственное заявление я делаю исключительно в интересах N, так как**

иначе мне придется сказать, что он с «открытым забралом» выступает против В.И. Ленина.

В ситуации принципиального несогласия полемический пыл оппонента может становиться бичующим: *Встает вопрос, как столь странная концепция могла зародиться у человека, занявшегося пограничными (но ведь не потусторонними же!) проблемами и к тому же считающего себя (и, видимо, искренне) материалистом? Публикуемая статья N дает ответ на этот вопрос.* Как видим, в формировании иронии участвуют не только лексические, но и синтаксические средства – вопросы, вопросно-ответные комплексы, восклицания.

Полемичность изложения диктует необходимость публицистической формы выражения, поэтому тексты, иллюстрирующие полемический тип речевого поведения, эмоционально и экспрессивно насыщены. Заметим, что в политическом дискурсе прием иронии используется в тактиках осмеяния и дискредитации противника [см. об этом: Руженцева, 2004].

В отношении толерантности коммуникации авторы демонстрируют нежелание смягчить критику, используя для выражения критических замечаний и даже обвинений, направленных на оппонента, **тактику диффамации** (обесславливания), которая реализуется через **приемы негативной оценки**.

Во-первых, легко фиксируется бесконечный ряд негативно-оценочной лексики (существительные, прилагательные, наречия, фразеологические сочетания), которая предназначена для номинации различных явлений: **фиктивное понятие, мистический вывод, произвольный характер концепции, претенциозные термины, умозрительность позиций; упрощенная и превратная форма, искусственное и противоречивое понимание, подобного рода «наводок идей», дух крикливой и схоластической претенциозности; слабо замаскированный дуализм, путаница и грубые ошибки, явный механицизм и вульгаризация, произвольная интерпретация высказываний, научная несостоятельность подобного «творчества», поверхностное и искаженное понимание проблем; критический анализ философской продукции, злополучные «теневые системы», пресловутое «чудо сосчитанной бесконечности».**

Во-вторых, широко используются глаголы и словосочетания, предназначенные для характеристики интеллектуальных действий оппонента и также имеющие негативную окраску: *утверждает* (самый распространенный глагол), *приписывает, гипертрофирует, отрицает, искажает, выдает, третирует, подсовывает, опровергает, извращает, обвиняет, ухитряется выдернуть цитаты, необоснованно заявляет, игнорирует, навешивает ярлыки, нападает, пытается выдать свои утверждения за тождественные*

высказывания классиков марксизма, возражает против, критикует, проявляет элементарную логическую неосведомленность; намеренно обрывает высказывание, для того чтобы извратить его.

В-третьих, употребляются союзы *якобы, будто бы*, которые в контексте приобретают негативную окраску и распространяют ее на высказывание в целом. Например: *Вместо внимательного анализа развития на основе существующей теории диалектики N вводит понятие «теневого системы», выражающее якобы важнейший механизм развития, взаимодействия высших и низших ступеней развития материи; Как известно, в последние десять-пятнадцать лет в ряде публикаций высказывалось мнение о недостаточности ленинского определения материи как объективной реальности, которое стало рассматриваться некоторыми авторами в качестве якобы чисто гносеологического определения. В связи с этим возникла тенденция «дополнения» ленинского определения материи будто бы более широкими, онтологическими определениями.*

Использование некорректной критики приводит к деструкции, проявление которой А.В. Стешов объясняет «эгоцентрической направленностью личности, неспособной встать на точку зрения противника, увидеть ее сильные и слабые стороны, понять психическое состояние оппонента, мотивы его поведения» [Стешов, 1991, с. 182].

В данном случае следует разграничивать неприятие научной платформы оппонента и неприятие самого оппонента. Толерантная научная дискуссия в первом случае предполагает приведение системы объективных аргументов, не насыщенных экспрессивными добавками. Во втором случае важны этические речевые механизмы и соответствующие средства, не задевающие чувства собственного достоинства оппонента.

Стремление человека критиковать единственно ради критики имеет скорее эмоциональный, чем когнитивный характер. Как видим, негативная критика (концентрация на слабых и ошибочных суждениях в точке зрения критикуемой стороны и игнорирование ее сильных, положительных высказываний) в большинстве случаев ведет к чрезмерному усилению эмоционального фактора в обмене мнениями, что в итоге приводит к ослаблению взаимопонимания между сторонами и соответственно к интолерантному речевому взаимодействию.

Полагаем, что демонстрация такого поведения в значительной степени обусловлена авторитарным типом языковой личности исследователя. Авторитарная личность отдает предпочтение открытой негативной оценке (зачастую выраженной категорично), причем не только идей оппонента, но и самого оппонента. При этом доминирует исключительно задача опровержения

– показать лишь несостоятельность утверждений противника. Естественно, что речевое поведение личности такого типа мы определяем как нетолерантное. Е.Г. Луговицкая отмечает, что в исследованиях Т. Адорно нетолерантность показана именно как характеристика когнитивного стиля авторитарной личности [Луговицкая, 2001, с. 68].

Таким образом, полемический тип речевого поведения характерен для эгоцентрической, авторитарной языковой личности.

1.5. Идеологический тип речевого поведения

Идеологический тип речевого поведения был выявлен при анализе научных текстов, подверженных воздействию фактора политической идеологии. Как пишет В.Е. Чернявская, «влияние идеологического фактора на научную деятельность может оказываться исключительно сильным и вытеснять само научное содержание и собственно познавательные цели. Примером подобной идеологизации целой научной дисциплины служит история евгеники. ...Идеологизация евгеники в Третьем рейхе привела к утрате ею статуса научного знания, к исключению из дискурса науки» [подробнее об этом см.: Чернявская, 2012, с. 62–70].

Другой пример: «...американская научная школа вирусологии во главе с общепризнанным ученым Р. Галло, впервые разработавшим и применившим технологии борьбы с вирусом иммунодефицита, отстала от других мировых школ, поскольку под идеологическим влиянием общества американские медики не могли массово и открыто использовать свои тест-системы выявления инфицированных людей без клинических проявлений болезни» [Чернявская, 2012, с. 62–70].

Для иллюстрации того, как идеология в тоталитарном обществе может подменить собственно познавательные цели и вытеснить научное содержание, мы приводим анализ «идеологически ориентированной» дискуссии – когда идеи оппонента оцениваются с идеологических позиций. Как, например, в научной дискуссии по проблемам химии в журналах «Успехи химии» (т. XVIII, вып. 6 за 1949 г.; т. XIX, вып. 5 за 1950 г.), «Известия Академии наук СССР. Отделение химических наук» (№ 4 за 1949 г.; № 4 за 1950 г.), «Общая химия» (т. XXI, вып. 3 за 1950 г.). Предметом обсуждения в анализируемых статьях является состояние теории химического строения. Причинами возникшей дискуссии послужили не критическое отношение ученых к западной теории резонанса и пренебрежение отечественной теорией химического строения.

Анализ материала показал, что воздействие фактора политической (в данном случае материалистической марксистско-ленинской, коммунистической) идеологии отражается, во-первых, на содержательной

структуре дискуссионных статей – в них присутствует обязательный компонент, условно называемый «идеологическая составляющая»; во-вторых, на характере оценки, критерием которой становится степень соответствия теории нормативам господствующей идеологии. Как свидетельствует исследование Н.А. Купиной, «в советскую эпоху процесс идеологизации языка и общественного сознания выработал особый тип идеологически правильного коммуникативного поведения, соответствующего официальным идеологическим нормам (курсив наш. – Н.С.)» [Купина, 2004, с. 33].

Идеологический тип речевого поведения характеризуется публицистической манерой изложения, выражением открытой враждебной настроенности по отношению к оппонентам, тяготением к семантическому противопоставлению «своих» и «чужих».

При анализе этих дискуссионных материалов было выявлено несколько семантических оппозиций: *материалистическое – идеалистическое; марксизм – махизм; советское – буржуазное; объективное – субъективное, фиктивное; наше, отечественное – чужое, чуждое, западное; расцвет советского – гибель западного*. Подобная коммуникативная тактика определяется как **тактика поляризации**. В одном семантическом ряду располагаются партийно-идеологическое и научное (*правильная острая партийная критика идеалистических концепций буржуазных ученых*), что подчеркивает зависимость науки от идеологии. Проиллюстрируем наше утверждение: *Теория резонанса может служить одним из примеров того, как враждебные марксистскому мировоззрению махистские теоретико-познавательные установки приводят буржуазных ученых и их последователей к лженаучным выводам при решении конкретных физических и химических проблем¹; Ясно, что эта теория не имеет ничего общего с материализмом и по своему философскому содержанию является махистской².*

Воздействие идеологического фактора выражается в своеобразной лозунговости и призывности работ, что позволяет говорить о применении авторами **лозунговой, призывной коммуникативной тактики**: *Нет сомнения в том, что советские химики, воспитанные на великих традициях русской химической науки... вооруженные марксистско-ленинским*

¹ Татевский В.М., Шапаронов М.И. Об одной махистской теории в химии и ее пропагандистах // Вопр. философии. 1949. № 3. С. 176, 177.

² Там же. С. 184.

*мировоззрением и руководимые великой партией Ленина – Сталина, сумеют успешно выполнить стоящие перед ними задачи*¹.

Необходимо подчеркнуть, что влияние идеологии сказывается и на содержательной структуре работ. Прослеживается своеобразная тенденция: чем выше влияние фактора идеологии, тем меньше внимания уделяется непосредственно разбору и объяснению высказанных критических замечаний, тем выше степень поляризации противопоставлений и категоричности оценок и, наконец, тем сильнее выражена интолерантность автора в отношении критикуемых работ или личностей.

Действительно, отношение авторов статей к оппонентам (западным ученым – создателям теории резонанса) и к тем советским исследователям, которые на них ссылаются, также обусловлено идеологически.

В работах, где налицо воздействие фактора идеологии, негативно характеризуются не только действия создателей теории резонанса, но и сами создатели: *Для буржуазных ученых-химиков характерны недооценка, недопонимание и извращение бутлеровской теории строения*²; *Американские ученые (Паулинг, Уэланд и др.) извращали истинный смысл теории химического строения Бутлерова*³; *Уэланд откровенно проповедует махистский тезис умозрительности физических теорий. Как верный слуга реакционной буржуазии, Уэланд, конечно, ни словом не упоминает о работах советских ученых. Однако среди многочисленных указаний на работы буржуазных ученых Уэланд не забывает сослаться на труды невозвращенца Чичибабина и бывшего белогвардейца Кистяковского*⁴; *Пропагандист махизма Уэланд, замалчивающий советские работы и полностью игнорирующий теорию химического строения А.М. Бутлерова, извращающий историю развития теоретической органической химии, поднимается на щит проф. Сыркиным*⁵.

Как видно из примеров, для описания деятельности авторов теории резонанса используются негативно-оценочные глаголы (*извращать, игнорировать, откровенно пропагандировать*), а для характеристики самих лиц – такие ярлыки, как *буржуазные ученые, верный слуга реакционной буржуазии, пропагандист махизма, невозвращенец, бывший белогвардеец*, что выдает открытую враждебность и агрессивную настроенность советских авторов по отношению к западным ученым. Подобные примеры

¹ Курсанов Д.Н., Гоникберг М.Г., Дубинин Б.М. и др. К вопросу о современном состоянии теории химического строения // Успехи химии. 1950. Т. XIX, вып. 5. С. 544.

² Курсанов Д.Н., Гоникберг М.Г., Дубинин Б.М. и др. Указ. соч. С. 532.

³ Мещеряков А.П. Хроника (в отделении химических наук) // Изв. АН СССР. Отд-ние хим. наук. 1950. № 4. С. 439.

⁴ Татевский В.М., Шахпаронов М.И. Указ. соч. С. 188.

⁵ Там же. С. 189.

свидетельствуют о проявлении **тактики агрессии, атаки на оппонента**, а следовательно, интолерантности речевого поведения.

Отечественные ученые Я.К. Сыркин и М.Е. Дяткина, поддерживающие западную теорию, показаны как *чужие*, как враги советской общественности – *пропагандисты, апологеты, космополиты*, а их деятельность – как враждебная социалистическому строю: *Они не дают материалистического толкования квантово-механических соотношений и не вскрывают несостоятельность попыток идеалистического истолкования этих соотношений со стороны буржуазных теоретиков. Устраняясь от освещения этих вопросов, отказываясь от борьбы за материалистическое учение о строении материи, авторы объективно делают услугу буржуазной идеологии в физике¹; Совершенно очевидно, что Я.К. Сыркин и М.Е. Дяткина выступили перед советской общественностью в незавидной роли пропагандистов заведомо ошибочной и порочной теории американского химика Паулинга... Это линия рабского пресмыкательства перед буржуазной наукой и культурой, замалчивания достижений советской науки, линия разоблаченных нашей партией космополитов... Проповедуемое космополитами пренебрежение к приоритету в науке, издевательское отношение к вопросу о «цитировании» – это лишь прием, скрывающий их подлинные классовые цели. Космополиты от науки не забывают поднять на щит самый незначительный успех какого-либо лакея буржуазии и процитировать его десятки раз. Замолчать, обеднить, обокрасть передовую науку социалистического государства, принизить эту науку, скрыть ее огромные успехи и славные традиции не только от прогрессивных людей зарубежных стран, но и от советского народа – вот в чем... их цель².*

В политическом дискурсе подобная тактика имеет название **тактика создания образа врага** [Руженцева, 2004]. Как подчеркивает В.А. Леглер, «для любой идеологии всегда существует опасность, что именно она будет признана незаконной. Отсюда вытекает *своеобразное отношение идеологии к оппоненту*. Оппонент в этом ракурсе – это не уважаемый собеседник, с которым можно обсуждать проблемы, как в любом виде дискуссии, а *противник, враг*, своим появлением и вообще существованием угрожающий самому существованию идеологии (курсив наш. – Н.С.)» [Леглер, 1993, с. 77].

Отношение к советским ученым, критикующим теорию резонанса, проявляется в следующем. Во-первых, любая критика теории резонанса, даже неправильная, в целом оценивается положительно: *Всё же эти выступления*

¹ Татевский В.М., Шахпаронов М.И. Указ. соч. С. 187.

² Там же. С. 191.

сыграли известную положительную роль тем, что способствовали привлечению внимания советской научной общественности к необходимости критического анализа теории резонанса¹; На заседаниях был обсужден доклад... сделанный профессором Д.Н. Курсановым от имени группы научных сотрудников института. Не все части доклада содержали бесспорные моменты, однако основные положения его, содержащие оценку значения теории химического строения Бутлерова и критику теории электронного резонанса в химии, были признаны правильными и достаточными для проведения дискуссии².

Во-вторых, особо подчеркивается положительная роль тех, кто оценил теорию резонанса в идеологическом аспекте. В связи с этим процитируем мнение Н.А. Купиной: «Прагматическим результатом идеологически значимой коммуникации является осознание идеологической общности, формирование “своего круга”, принятие форм поведения коммуникативного партнера, занимающего идеологически приемлемую ролевую позицию (курсив наш. – Н.С.)» [Купина, 2004, с. 34]. Так, например, это проявляется даже в специальном обращении к лицу – товарищ Татевский³. Здесь также уместна аналогия с политическим дискурсом, где подобные приемы относятся к приемам создания «своего круга» [Иссерс, 1999, с. 202–205].

Отношения авторов статей с читателем во многом обусловлены наличием или отсутствием прагмоидеологической установки. В работах, не содержащих идеологических программ, отношения автора и читателя равноправны, основаны на толерантном речевом взаимодействии, что подтверждается особым характером изложения, ориентированного на обоснованность и достоверность выражаемого научного знания.

Напротив, в работах, где фактору политической идеологии уделяется значительное внимание, читатель находится в определенной зависимости (подчинении), выступает объектом воздействия и внушения со стороны автора. Ввиду концентрации средств негативной оценки содержание ускользает из внимания читателя, акцент смещается на форму выражения критических замечаний, на их частотность.

Причем давление на адресата может быть как эксплицитным, когда идет прямое обращение к читателю (*У читателя, знакомящегося с предметом по книге Паулинга, может создаться представление, что советской наукой в такой большой и важной проблеме химии, как проблема химического строения,*

¹ Курсанов Д.Н., Гоникберг М.Г., Дубинин Б.М. и др. Указ. соч. С. 538.

² Мещеряков А.П. Указ. соч. С. 438.

³ Там же. С. 439.

почти ничего не сделано¹; Что руководило авторами в этом высказывании: невежество или сознательное желание умалить значение периодического закона Д.И. Менделеева? Ведь всякому мало-мальски знакомому с квантовой механикой **читателю ясно**, что именно периодический закон Д.И. Менделеева послужил основой для создания принципа Паулинга²), так и имплицитным.

Имплицитное воздействие создается: 1) за счет цитирования трудов или речей идеологов В.И. Ленина, И.В. Сталина (*Докладчик выразил уверенность, что проведенная дискуссия расчистит почву для новых обобщений, для дальнейшего развития славного наследства, созданного Бутлеровско-Марковниковской школой русских химиков, и поможет решению задачи – «не только догнать, но и превзойти достижения науки за рубежом»*, поставленной перед нами нашим вождем и учителем – товарищем Сталиным³) – используется тактика апелляции к авторитетам; 2) за счет отмеченной тенденции к аксиологическим оппозициям (*свой – чужой, материализм – идеализм и др.*) – тактика поляризации; 3) за счет специальных лозунгов-призывов, которые придают изложению публицистический характер, – лозунговая, призывная тактика (*Как видно, проводившаяся в ИОХ дискуссия показала известное неблагополучие на теоретическом фронте в области химии и необходимость решительной борьбы с враждебными теориями, проникающими к нам из буржуазного мира*⁴.) Химическая наука рассматривается как фронт для проведения военных действий, о чем свидетельствует употребление средств, выражающих речевую агрессию автора.

Таким образом, анализ текстов научного дискурса, а именно научных дискуссий, показал, что в зависимости от коммуникативных целеустановок исследователей в научных дискуссиях могут быть представлены три типа речевого поведения коммуникантов – *конструктивный, полемический, идеологический*. Толерантность языковой личности ученого соотносится с выбором кооперативных стратегий и тактик, интолерантность реализуется через стратегии и тактики конфликтного общения.

Вопросы и задания

1. Охарактеризуйте экстралингвистические основания проявления толерантности в научной коммуникации.

2. Соотнесите принцип толерантности с принципом кооперации Г. Грайса и принципом вежливости Дж. Лича. В чем вы видите специфику каждого из указанных принципов?

¹ Татевский В.М., Шахпаронов М.И. Указ. соч. С. 188.

² Там же. С. 190.

³ Мещеряков А.П. Указ. соч. С. 443.

⁴ Там же. С. 444.

3. Охарактеризуйте конструктивный / полемический / идеологический тип речевого поведения языковой личности ученого. Какие коммуникативные стратегии и тактики манифестируют каждый тип речевого поведения?

4. Определите типы речевого поведения в предложенных текстах (см. Приложение 1, тексты 1–5). Какие речевые тактики используют коммуниканты? Какими языковыми средствами эти тактики выражаются? Каким стратегиям они подчинены?

5. Обнаруживали ли вы применение интолерантных коммуникативных тактик и приемов в современных научных работах? Чем, по вашему мнению, обусловлено их проявление? Приведите примеры.

6. Используя языковые конструкции для выражения согласия/несогласия в письменной научной речи, представленные в п. 1.3, а также в Приложении 2, подготовьте рецензию на научную статью.

Библиографические ссылки на источники

Адорно Т. Исследования авторитарной личности / под общ. ред. В.П. Култыгина. М.: Серебряные нити, 2001. 416 с.

Баженова Е.А. Научный текст в аспекте политекстуальности: моногр. Пермь: Изд-во Перм. ун-та, 2001. 269 с.

Балаян А.Р. К проблеме функционально-лингвистического изучения диалога // Изв. АН СССР. Серия лит. и яз. 1971. Т. 30, вып. 4. С. 325–332.

Виноградов В.В. Русский язык: грамматическое учение о слове: моногр. М.: Высш. шк., 1972. 616 с.

Вольф Е.М. Функциональная семантика оценки / отв. ред. Г.В. Степанов. М.: Наука, 1985. 228 с.

Данилевская Н.В. «Знание» как единица, средство и механизм выражения познавательной деятельности в научном дискурсе. Разновидности «знания» // Стереотипность и творчество в тексте: межвуз. сб. науч. тр. / отв. ред. М.П. Котюрова. Пермь: Перм. ун-т, 2001. Вып. 4. С. 179–208.

Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи: моногр. Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 1999. 284 с.

Кожина М.Н. О диалогичности письменной научной речи: учеб. пособие по спецкурсу. Пермь: Перм. ун-т, 1986. 91 с.

Котюрова М.П. Научная коммуникация и толерантность // Стил / науч. ред. проф. М.Ж. Чаркич. Београд: Банялука, 2002. № 1. С. 105–118.

Красильникова Л.В. Жанр научной рецензии: семантика и прагматика / под общ. ред. О.Г. Ревзиной. М.: Диалог-МГУ, 1999. 137 с.

Купина Н.А. О прагмоидеологической составляющей толерантной/интолерантной коммуникации // Культурные практики толерантности в речевой коммуникации: коллект. моногр. / отв. ред. Н.А. Купина и О.А. Михайлова. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2004. С. 33–52.

Ланн Л.М. Интерпретация научного текста в аспекте фактора «субъект речи» (на материале анализа русской научной литературы) / под ред. М.Н. Кожинной. Иркутск: Изд-во Иркут. ун-та, 1993. 218 с.

Она же. Об эмоциональности научного текста // Функциональные разновидности речи в коммуникативном аспекте: межвуз. сб. науч. тр. Пермь: Перм. ун-т, 1988. С. 92–97.

Леглер В.А. Идеология и квазинаука // Философские исследования. 1993. № 3. С. 68–82.

Луговицкая Е.Г. О возможности измерения толерантности к неопределенности // Толерантность: Материалы Летней школы молодых ученых «Россия – Запад: философские основания социокультурной толерантности», сентябрь 2000 г. [В 2 ч.] / под ред. М.Б. Хомякова. Ч. 1. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2001. С. 67–69.

Максимова Н.В. «Чужая речь» как коммуникативная стратегия: моногр. М.: Изд. центр РГГУ, 2005. 315 с.

Мейен С.В. Принцип сочувствия // Пути в незнание. Писатели рассказывают о науке. Сб. 13. / под ред. А. Гусейнова. М.: Сов. писатель, 1977. С. 401–431.

Милянчук Н.С. Лингвопрагматическая категория некатегоричности высказывания в научном стиле русского языка: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01. Владивосток, 2005. 23 с.

Михайлова О.А. Толерантность в речевой коммуникации: когнитивные, прагматические и этические основания // Культурные практики толерантности в речевой коммуникации. С. 15–27.

Петровский А.В. Что такое установка? // Популярная психология: хрестоматия. М.: Просвещение, 1990. С. 151–155.

Прошунин Н.Ф. Что такое полемика? М.: Политиздат, 1985. 335 с.

Руженцева Н.Б. Дискредитирующие тактики и приемы в российском политическом дискурсе: моногр. Екатеринбург: Урал. гос. пед. ун-т, 2004. 293 с.

Сидорова И.М. Дискуссия в структуре научного знания. Рыбинск: РГАТА, 1998. 98 с.

Славгородская Л.В. Научный диалог (лингвистические проблемы) / отв. ред. Е.С. Троянская. Л.: Наука, 1986. 166 с.

Она же. О диалогизации научной прозы // Стилль научной речи. М.: Наука, 1978. С. 106–117.

Соколов А.Н. Проблемы научной дискуссии: логико-гносеологический анализ / под ред. В.Н. Бораза. Л.: Наука, 1980. 157 с.

Стернин И.А. Проблемы формирования категории толерантности в русском коммуникативном сознании // Культурные практики толерантности в речевой коммуникации. С. 130–149.

Стешов А.В. Как победить в споре (о культуре полемики). Л.: Лениздат, 1991. 187 с.

Троянская Е.С. Культура научной дискуссии в социально-психологическом и лингвистическом аспектах // Типология текста в функционально-стилистическом аспекте: межвуз. сб. науч. тр. Пермь: Перм. ун-т, 1990. С. 15–26.

Она же. Некоторые особенности выражения отрицательной оценки в жанре научной рецензии (к вопросу о некатегоричности высказывания в научном стиле) // Язык и стиль научного изложения (лингвометодические исследования). М.: Наука, 1983. С. 3–22.

Уемов А.И. Функции аналогии в процессе познания // Философские проблемы современного естествознания: межвед. науч. сб. Вып. 14. Киев: Изд-во Киев. ун-та, 1969. С. 68–81.

Урсул А.Д. Гносеологические особенности научной дискуссии // Вопр. философии. 1978. № 3. С. 104–109.

Федосюк М.Ю. Научная полемика как эталон толерантного речевого общения // Философские и лингвокультурологические проблемы толерантности: коллект. моногр. / отв. ред. Н.А. Купина и М.Б. Хомяков. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2003. С. 240–254.

Чернявская В.Е. Идеология и нетолерантность в научном дискурсе // Стереотипность и творчество в тексте: межвуз. сб. науч. тр. Пермь: Перм. ун-т, 2012. Вып. 16. С. 62–70.

Она же. Интерпретация научного текста: учеб. пособие. СПб.: Наука, 2004. 127 с.

Она же. Интертекстуальное взаимодействие как основа научной коммуникации. СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ, 1999. 209 с.

Она же. Факторы проявления толерантности/интолерантности в научном дискурсе // Культурные практики толерантности в речевой коммуникации. С. 372–378.

Чудинов Э.М. Диалектика научного познания и проблема истины. М.: Знание, 1979. 64 с.

Шейгал Е.И., Дешевова В.В. Агональность в коммуникации: структура понятия // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2009. № 34. С. 145–148.

Шилихина К.М., Соловьянова Е.В. Риторические способы ведения научной дискуссии в отечественной лингвистике // Вестн. Воронеж. гос. ун-та. Серия: Лингвистика и межкультурная коммуникация. 2016. № 4. С. 26–30.

Шмелева Т.В. Мысли В.В. Виноградова о модальности и дальнейшее изучение этой семантической категории // Zbornik radova instituta za strane jezike i književnosti. Sveska 5. 1983. Str. 84–98.

ГЛАВА II

РЕЧЕВОЕ ПОВЕДЕНИЕ

УЧАСТНИКОВ МЕДИАКОММУНИКАЦИИ

Во второй главе обратимся к описанию речевого взаимодействия в медиакommunikации, используя этот термин в широком значении – «технически опосредованная коммуникация» с целью объединить в данной группе тексты (интернет-дискуссии, рекламные обращения), средой функционирования которых является Интернет как средство медиакommunikации.

Несмотря на бурное развитие и возрастающую роль Интернета в жизни современного общества, феномен Сети остается практически не исследованным с научной точки зрения. Многого меняется, когда переходит в сетевой мир. Интернет – это новая медийная среда, в которой можно обнаружить разные виды общения. Только лишь технический канал, технология передачи информации еще не определяют тип социальной коммуникации. Поэтому при рассмотрении коммуникаций в интернет-пространстве необходимо сосредоточиться не столько на обеспечивающей эти коммуникации технике, сколько на их участниках, содержании, целях и результатах.

Актуальность проблемы речевого взаимодействия в Интернете не вызывает сомнений: в связи со сложившейся ситуацией он сегодня, бесспорно, считается самой агрессивной речевой средой.

Подход, предложенный в предыдущей главе, посвященной описанию типов речевого поведения языковых личностей ученых, применяется к исследованию нового речевого материала – дискуссиям, организованным в формате интернет-форумов, – с целью описать речевое поведение участников: представить способы проявления толерантности/интолерантности в интернет-дискуссии и определить факторы, влияющие на толерантность речевого взаимодействия в этом жанре.

Пересечение различных мнений, взглядов, точек зрения создает определенное поле напряжения в коммуникативном пространстве Интернета. В результате формируется соответствующая оппозиция «Я – Другой» («свой – чужой»), и это означает, что толерантность является существенной характеристикой интернет-общения, участвующей в регулировании и гармонизации коммуникативного процесса.

В плане предварительного замечания выскажем следующее: коммуникативное пространство Интернета можно разделить на две области, базирующиеся на бинарной оппозиции «толерантность – интолерантность». Причем некоторые жанры обнаруживают закрепленность за определенной областью. Так, например, в ситуациях конфликтного общения в чатах нередко

демонстрируется намеренное интолерантное речевое поведение, сопровождаемое выражением речевой агрессии.

Особенность интернет-форумов состоит в том, что это общение с обратной связью и неограниченным доступом, которое осуществляется в условиях временной дистанции коммуникантов, что позволяет им более продуманно отбирать языковые средства и выстраивать свою речь. На форумах коммуниканты не просто высказывают свою точку зрения, а стараются аргументировать ее, учитывая возможные возражения, обращая внимание на логичность рассуждений. Однако и в общении на форумах мы обнаружили очаги проявления интолерантности.

Согласимся с исследователями в том, что интернет-форум представляет собой гипержанр, который обладает определенным жанровым репертуаром [Рогачева, 2011; Усачева, 2010], включая диалоги-дискуссии. Интернет-дискуссия – это жанр полилогического общения, где участники обсуждают проблемы, спорные вопросы по определенной научной тематике. Поводом для дискуссии могут служить разногласия по актуальной для коммуникантов общей научной проблеме; потребность в уточнении, объединении и систематизации знаний по этой проблеме; потребность в совместном рассмотрении каких-либо неясных, неопределенных моментов; необходимость выработки взаимоприемлемых решений.

Проведенный анализ позволил сделать вывод о градуальном проявлении толерантности и установить, что толерантность речевого поведения в интернет-дискуссии зависит от индивидуальности участника и его коммуникативной целеустановки, а также от анонимности/неанонимности общения. Для толерантного речевого поведения характерны установка коммуникантов на сотрудничество, высокий уровень профессионализма участников и отказ от анонимности, что отражается в выборе кооперативных стратегий и тактик. Интолерантное речевое поведение демонстрируется стратегиями и тактиками конфликтного общения.

2.1. Кооперативно-актуализаторский (консентный) тип речевого поведения

Перейдем к описанию толерантно организованных интернет-дискуссий, для которых характерны общность научных интересов коммуникантов и активное поддержание обратных связей, низкая доля эмоциональных компонентов, рациональная рефлексия над научными проблемами, рациональная мотивация и тематическая устойчивость дискуссии. Участники таких дискуссий – это лица, компетентные в данной области научных знаний, глубоко заинтересованные в обсуждаемой тематике (о чем свидетельствует

широкое употребление специальной терминологии), нередко авторы размещенных на этом форуме работ. Они организуют дискуссию для обмена знаниями, поиска решения конкретных проблем в соответствующей научной области, создания и поддержания контактов, связанных с профессиональной деятельностью, сферой интересов и наклонностей.

Следует особо отметить, что участники толерантно организованной интернет-дискуссии выступают не анонимно, а как персонифицированные пользователи, то есть участник коммуникации – это узнаваемый *Другой*. Подтверждая «профессиональность» своего общения, они, наряду с обращениями по имени-отчеству, используют обращение «Уважаемый коллега!». Значимым показателем профессиональной культуры представляется нам и соблюдение коммуникантами правил орфографии и пунктуации.

Установка на сотрудничество демонстрируется заинтересованностью всех участников интернет-дискуссии в конструктивном диалоге, их уважительным отношением друг к другу и реализуется в таких коммуникативных стратегиях, как стратегия повышения статуса собеседника, стратегия солидаризации, стратегия создания положительной тональности общения [Иссерс, 1999; Ланских, 2008]. Такой тип речевого поведения характеризуется как **консентный** [Борисова, 2001], или **кооперативно-актуализаторский** [Седов, 1999]. Обратимся к речевым иллюстрациям.

Стратегия повышения статуса собеседника ориентирована на развитие темы коммуникативного партнера и, в связи с этим, формирование позитивной оценки его личности и действий. Репертуар стратегии составляют **тактики пояснения/развития темы собеседника**, вызвавшей интерес у говорящего; **выражения заинтересованности содержанием речи собеседника**; **выражения эмпатии и уважительного отношения к собеседнику**. Например: *Глубокоуважаемый Владимир Павлович! Не могли бы Вы пояснить, что скрывается за фразой: «Социальная наука, разворачивающая свой методологический потенциал в Сети Интернет, приобретает визуальный характер во все более интенсивной форме»? Вроде бы и тексты остались прежними, и научные журналы в основном закрыты для массового читателя (требуется подписка на электронный ресурс), переписка по электронной почте мало чем отличается от обычных писем, разве что скоростью доставки, да и Ваша статья выполнена по канону обычной научной публикации. Где здесь потенциал, визуальный характер и т.д.? Я бы не стал задавать этот вопрос, если бы не первая Ваша фраза о том, что весь текст носит гипотетический характер, а значит, подлежит эмпирической проверке¹.*

¹ В данной главе цитаты из массмедиа приводятся без уточнения электронного ресурса, поскольку автор не видит в этом необходимости, и с сохранением орфографии и пунктуации коммуникантов. – Ред.

В рассмотренном примере смысл тактик раскрывают подчеркнуто уважительное обращение к адресату, корректно сформулированные вопросы с целью разъяснить содержание прочитанного. Заметим, что вопросы основываются на всестороннем изучении позиции оппонента, подкрепляются примерами и выражают побуждение к обсуждению в толерантной речевой форме.

Стратегия солидаризации направлена на демонстрацию общности профессиональных интересов с коммуникативным партнером и реализована в **тактиках интеграции, выражения согласия с собеседником, присоединения к его мнению, совета, рекомендации, пожелания, благодарности**: 1) *Благодарю Вас за комментарий к моему докладу (выражение благодарности). Язык, несомненно, является одним из важнейших элементов конструирования сообщества (выражение согласия). Ваши размышления натолкнули меня на необходимость уточнения некоторых своих позиций (присоединение к мнению коммуникативного партнера); 2) Уважаемый Вячеслав! С Вашими замечаниями трудно не согласиться (выражение согласия с замечаниями собеседника); 3) Уважаемая Анна! Благодарю Вас за вопрос. В материалах конференции (см. сессию «Интернет как инструмент исследования») Вы найдете подробные описания возможностей, плюсов и минусов интернет-опросов (ответ на вопрос и рекомендация).*

Широкая осведомленность коммуникантов о предмете речи и взаимная заинтересованность в обсуждении служат важным условием позитивного диалога, итогом которого является не просто обмен мнениями или механическое суммирование разных мнений, а всегда нечто большее: приобретение новых знаний (например, выработка или уточнение единой классификации) или прояснение непонятной ранее позиции. Участники из сказанного стараются извлечь новую информацию, преимущественно позитивно оценивая ее значимость и не прибегая без необходимости к негативной оценке; при несогласии с точкой зрения оппонента они стремятся приводить объективные аргументы, убедительные не только для себя, но и для других участников обсуждения. В связи с этим необходимо сказать о **стратегии создания положительной тональности общения, конституируемой тактиками выражения позитивной оценки информации, положительного эмоционального состояния говорящего, снижения категоричности высказываний**: *Отрадно, что (синтаксическая конструкция, передающая положительные эмоции) там представлены любопытные данные положительного опыта проведения опросов (использование прилагательных со значением позитивной оценки) в российской сети. Я могу высказать свое мнение, не претендуя на обобщение (выражение некатегоричности).*

2.2. Конфликтно-агрессивный тип речевого поведения

Анализ материала позволил установить нетолерантное (конфликтно-агрессивное) речевое поведение участников дискуссий на интернет-форумах, обусловленное отсутствием целеустановки на кооперативное общение. Данный тип речевого поведения характеризуется использованием таких коммуникативных стратегий, как стратегия понижения статуса собеседника, стратегия противостояния, стратегия создания негативной тональности общения.

На наш взгляд, проявление этого типа речевого поведения можно объяснить, во-первых, неоднородностью интернет-аудитории: участники обладают разным профессиональным статусом, разным уровнем компетентности по обсуждаемой проблематике и разным уровнем владения нормами речевого поведения; во-вторых, анонимностью участников, которая способствует снижению уровня коммуникативной ответственности.

В связи с последним комментарием поясним, что анонимность в данном случае понимается как отсутствие персонификации: нет указания на автора, но при этом участник дискуссии не прибегает к «репрезентационным маскам». Те интернет-тексты, в которых речевое взаимодействие осуществляется от лица создаваемых пользователями образов, не входили в материал нашего исследования: в такого рода текстах проблема речевого взаимодействия осложняется проблемой речевой самоидентификации, и тогда с позиций толерантности необходимо оценивать речевое поведение создаваемого пользователем речевого портрета [см. об этом подробнее: Лутовинова, 2009; Рогачева, 2011; Селютин, 2009; Шаповалова, 2008].

Перейдем к описанию стратегий и тактик, характерных для конфликтно-агрессивного типа речевого поведения языковой личности. **Стратегия понижения статуса собеседника** ориентирована на формирование негативной оценки личности адресата и его действий и может быть реализована в соответствующих тактиках, а также в **тактиках обвинения, упрека, колкости, иронизирования, намека, указания на некомпетентность адресата, навешивания ярлыков**. В диалогах участников вместо глубокого, всестороннего анализа позиции собеседника и выдвижения аргументов «за» или «против» демонстрируется категорично выраженная негативная оценка профессиональных качеств его личности. Например: *Вы очень лихо рассуждаете о системе, о которой не имеете ни малейшего представления (указание на некомпетентность адресата). К последнему абзацу я бы добавил, что именно госчиновники не понимают в этом деле ничего. Сколько я ни сталкивался с ними на разных конференциях по наркомании – тотальная их*

некомпетентность просто шокировала. Также и автор темы в этом ничего не понимает и говорит лишь только лучше, чем чиновник. (Чиновники просто даже не ставят таких вопросов.) (навешивание ярлыков).

В предложенном примере негативная оценка формируется за счет использования языковых единиц соответствующей семантики (*очень лихо, тотальная некомпетентность, шокировала*) и синтаксических конструкций, передающих отрицание (*не имеете ни малейшего представления, ничего не понимает*), а также за счет некорректного уподобления адресата чиновнику, причем слово «чиновник» контекстуально нагружено неодобрительной оценкой. Заметим, что однозначно негативное восприятие личности собеседника, выраженное в категоричной речевой форме, придает диалогу в целом негативную тональность, что позволяет нам выделить в качестве фоновой (второстепенной) **стратегию создания негативной тональности общения**.

Принижение социального и профессионального статуса собеседника приводит к нарушению баланса ответственности за процесс и результат общения и, как следствие, к разрыву коммуникативного контакта, инициируемому одной из сторон: *Зря я сюда написала, я это уже поняла. А сравнивать меня с чиновником очень глупо, я же подписалась студенткой, ну а утверждать, что я ничего не понимаю, – вот знание психологии во всем великолепии!* (эмоционально-оценочное выражение несогласия) *Всё, всем спасибо, прошу не беспокоить* (тактика разрыва контакта).

Рассмотрим еще один пример, в котором наряду со стратегией понижения статуса собеседника используется **стратегия противостояния**, направленная на подчеркивание контрастности взглядов коммуникантов, неприятия говорящим позиции собеседника:

– *...Используете к месту и не к месту терминологию, причем зачастую некорректно. В общем, Вы – молодой человек лет 23-25, склонны к поучениям и безапелляционным суждениям, с высшим образованием, не служивший в армии, из благополучной, обеспеченной семьи. Инфантильны. Знания: немного обо всем и бессистемно. Не наложены на свой жизненный опыт, так как его банально нет* (тактики выражения негативной оценки личности собеседника и указания на его некомпетентность). <...> **Мнение Ваше мне необязательно, поверьте. А Вам может и пригодится** (тактика оппозиционирования формируется семантической оппозицией с привлечением противительного союза). *И самое главное – Ваши знания мертвы.* <...>

– <...> *Правы только насчет высшего образования* (тактика колкости).

– <...> *С такими разговаривать как с сектантами* (тактика навешивания ярлыков). *Далее смысла переписываться в этой теме не вижу* (тактика разрыва

контакта, которая, по существу, свидетельствует об убежденности говорящего в своем социальном и профессиональном превосходстве над собеседником).

Высокая степень конфликтности общения, отсутствие заинтересованности в предмете обсуждения уводит коммуникантов от цели дискуссии, превращая порой последнюю в ссору.

Итак, коммуникативные намерения участников интернет-дискуссии определяют направленность и результативность речевого взаимодействия в диалоге. Консентный тип речевого поведения обнаруживает себя в кооперативном общении, которое предполагает уважение коммуникантов друг к другу, взаимную заинтересованность и ответственность за процесс и результат речевого взаимодействия. Для языковой личности этого типа характерно широкое использование уважительных обращений, этикетно сформулированных вопросов, языковых единиц со значением позитивной (рациональной и эмоциональной) оценки, согласия, некатегоричности и т.п. Интолерантное речевое общение соотносится с конфликтно-агрессивным типом речевого поведения, демонстрирующим отсутствие установки на конструктивный диалог. Языковая личность такого типа намеренно показывает свое нежелание разделить точку зрения собеседника и проявить уважение к нему, что выражается в употреблении соответствующих языковых средств: лексических единиц со значением негативной оценки; синтаксических конструкций, передающих отрицание, противопоставление, категоричность, негативные эмоции; сравнений, нарушающих этические нормы.

Описанные типы речевого поведения языковых личностей представляют собой яркие примеры толерантного/интолерантного интернет-общения, изучение которого необходимо для адекватного речевого поведения в различных коммуникативных ситуациях и особенно актуально в настоящее время, когда общение в Интернете, в силу все возрастающей частотности, постепенно начинает включаться в набор типовых коммуникативных ситуаций современного носителя языка.

2.3. Кооперативно-манипуляторский тип речевого поведения

Природа некоторых дискурсов признается исследователями изначально манипулятивной (ср.: манипуляция – «разновидность скрытого речевого воздействия, осуществляемого в интересах субъекта воздействия, которые противоречат желаниям и интересам объекта воздействия» [Доценко, 2001, с. 59]). К таким дискурсам относится и рекламный дискурс. Факт манипуляции в рекламе можно обнаружить, выявив несовпадение в целеустановках коммуникантов. Механизм такого воздействия состоит в том, что истинная

цель рекламодателя (его коммерческий интерес) имплицитна, замаскирована под другую цель, эксплицированную как удовлетворение интересов потенциального потребителя. Такая подмена вполне естественно квалифицируется как обман, а не сотрудничество, что позволяет нам говорить об интолерантности речевого поведения субъекта воздействия по отношению к адресату.

Таким образом, признавая манипулятивность неотъемлемой особенностью рекламной коммуникации, можно заключить, что толерантность несвойственна рекламным текстам в силу их специфики. Действительно, истинная толерантность, соотносимая с глубиной понимания интересов собеседника, искренностью намерений адресанта, объективностью и обоснованностью передаваемой информации, противоречит осуществляемой в рекламе манипуляции, отличительными признаками которой являются *эгоцентризм* (сосредоточенность на интересах говорящего вне учета интересов слушающего) и *имплицитный характер* воздействия («утаивание» истинных целей манипулятора от адресата).

Однако в последнее время в ряде исследований принято разводить *продуктивную* манипуляцию (неизбежную в реальной повседневной коммуникации) и *непродуктивную* (конфликтную, в основе которой лежит скрытое воздействие на сознание собеседника с целью вызвать у последнего чувство психологического дискомфорта) [Седов, 2003]. Цель продуктивной манипуляции – расположить к себе партнера по коммуникации, «используя его слабости. В этом случае инициатор общения становится добровольным психологическим донором, ставя своего собеседника в ситуацию социального благополучия» [Седов, 2011, с. 227]. Принимая во внимание это положение, считаем, что в рекламе, по крайней мере в рекламе сферы туризма, реализуется именно продуктивная манипуляция.

Туристическая реклама, являясь разновидностью рекламного дискурса, обладает рядом существенных особенностей. Предлагаемые турфирмой услуги носят *нематериальный характер*: потребитель не может судить о качестве услуги, пока ею не воспользуется. Поэтому продавец должен представить туристский продукт таким образом, чтобы у покупателя сформировалось ответное желание. Все это обязывает предъявлять высокие требования как к содержанию рекламного текста, так и к оформлению этого содержания: текст должен быть информационно насыщенным, при этом информация должна быть истинной, достоверной, интересно (нестандартно) представленной. Недостоверность, необъективность информации подрывают доверие клиентов, вследствие чего разрушается «позитивный» имидж турфирмы. А распространение негативной информации происходит, как известно, в

несколько раз быстрее, чем распространение позитивной, и, кроме того, опровергнуть негативную информацию намного сложнее.

Стремление рекламодателя к тому, чтобы реклама была интересной, запоминающейся, застраховывает ее от будущих коммуникативных неудач. Уровень исполнения рекламы должен соответствовать качеству и цене услуг: предлагая отдых, причем отнюдь не дешевый, рекламодатели нацелены на то, чтобы и реклама сферы туризма не выглядела примитивно, но была оригинальной, то есть заинтересовывала, заинтриговывала и вместе с тем гарантировала обещанное.

Важно отметить, что туристическая реклама создается с ориентацией на определенного адресата: по ней можно узнать ту целевую аудиторию, для которой она предназначена. Проведенный анализ рекламных обращений в сфере туризма позволил установить, что стиль рекламного текста выбирается в соответствии с социальным статусом адресата, его социально-демографическими характеристиками (возраст, пол), материальной состоятельностью и интересами. Так, например, рекламные тексты для молодежи ориентированы на разговорный стиль, который предполагает употребление обиходно-бытовой и эмоционально окрашенной лексики, фразеологизмов разговорного характера, эллиптических конструкций и др. В рекламе, ориентированной на установление партнерских отношений, турфирма стремится заявить о себе как о солидном предприятии. С этой целью в рекламных текстах активно используется профессиональная терминология, а информация излагается логично, объективно и аргументированно, как в текстах научного стиля речи.

Оценивая в целом рекламную коммуникацию в сфере туризма как *продуктивно манипулятивную*, представим кооперативно-манипуляторский тип речевого поведения языковой личности. Речевое поведение манипулятора организовано в особую манипулятивную стратегию, для реализации которой не существует специальных коммуникативных тактик, а используются все возможные тактики, позволяющие осуществить идею продуктивной манипуляции. По всей видимости, это обстоятельство и «является причиной «незаметности» манипуляции для манипулируемого» [Денисюк, 2001, с. 197].

Считаем, что «центральную идею продуктивной манипуляции» наиболее эффективно воплощают в себе **тактики обещания** (адресату) и **восхищения** (адресатом), цель которых «изменение социально-психологического состояния адресата» [Седов, 2011, с. 228]. Эти тактики проявляются через такие приемы, как:

– **формирование позитивного эмоционального настроения у собеседника** (*Вдали от шумного города **Вы** восстановите силы и получите только положительные эмоции!*¹);

– **выражение симпатии к реципиенту** (*Находятся же добровольцы, которые в свой долгожданный отпуск за собственные деньги отправляются в такие места, что любителям ленивого пляжного отдыха и в страшном сне не приснятся. И представьте, получают от этого невероятное удовольствие; Если Вы сможете с первой попытки извлечь из волынки какие-нибудь звуки – значит, **Вы настоящий шотландец!***);

– **демонстрация подчеркнуто уважительного отношения к адресату**, которое может быть выражено с помощью прямых обращений (***Уважаемые туристы!** Почувствуйте настоящий отдых на побережье Королевства Таиланд!*), но чаще предпочтение отдается местоимению второго лица множественного числа (***Вы хотите красиво отдохнуть, ведь Вы заслужили это!***; *В Греции **Вас ждут** и будут везде искренне рады!*).

Благодаря использованию тактик обещания и восхищения, реализуемых через языковые средства со значением положительной оценки, реклама в сфере туризма насыщена позитивными эмоциями и наполнена оптимизмом.

Следующая тактика, которая позволяет говорить о манипуляции со стороны рекламодателя по отношению к потребителю, – это **тактика интеграции**, предполагающая объединение коммуникантов в одну группу, то есть присоединение адресата к группе «своих». Тактика интеграции реализуется через **приемы создания «своего круга»**, приглашения адресата к совместной деятельности, формирования у него положительного эмоционального отношения к турфирме.

Стремление рекламодателя создать впечатление общности интересов, ощущение психологического комфорта, гармонии с потенциальным клиентом реализуется через языковые единицы со значением совместности. Это прежде всего местоимения с соответствующей семантикой (***У каждого из нас есть свои места, которые очень хотелось бы посетить; Отпуск – это восхитительное время беспечного отдыха в кругу семьи и друзей, когда ничто не должно омрачать Ваше настроение. Именно поэтому наши клиенты вновь и вновь обращаются к нам; У нас живут Ваши путешествия!; К нам приводят мечты. В Греции есть всё, и это знают все***), а также специальные лозунги, выполняющие интегрирующую функцию (***Приезжаете гостем – уезжаете другом!***).

¹ Здесь и далее приводятся примеры из электронной версии журнала «Туризм и отдых» (2007. № 24, 30; 2010. № 1, 2), то есть средством медиакommunikации является также Интернет.

Заслуживает внимания одна из самых эффективных (и естественно, манипулятивных) тактик в рекламе – **тактика апелляции к авторитету**, где авторитетом выступает известная личность, мнению, свидетельству, рекомендации которой потребители доверяют. Однако нам показалось необычным и в связи с этим интересным, что в туристической рекламе наряду с отзывами известных, популярных людей довольно часто основу рекламного текста составляют одобрительные отзывы рядовых потребителей: *Это было просто блестяще, незабываемый опыт, буря эмоций! В свои сорок лет я думала, что уже ничто не сможет вызвать во мне столько впечатлений, подарить такое ощущение радости бытия. После поездки я посмотрела на себя по-новому, открыла в себе черты, о которых даже и не подозревала! А как приятно оказалось сбросить привычные социальные маски, пожить естественной жизнью, получить безумное количество интересной информации!* – комментирует свою поездку в Южную Америку владелица собственного бизнеса Оксана; *Я не ожидал, что такое словосочетание, как итальянская страсть, может иметь тесное отношение к туризму. Если говорить, что я почувствовал Италию, то это случилось именно в этой поездке...* Представление свидетельств устами самих клиентов, безусловно, обладает сильным манипулятивным воздействием.

Приведенные тактики (тактика обещания, тактика выражения восхищения адресатом, тактика интеграции, тактика апелляции к авторитету) кооперативным манипулятором используются целенаправленно – чтобы снять потенциальную конфликтность рекламного текста и расположить к себе адресата, то есть представить его в качестве коммуникативного партнера. В результате речевое поведение манипулятора не воспринимается манипулируемым как нетолерантное, а, наоборот, считается дружеским, вежливым. Но толерантность адресанта в рекламной коммуникации в данном случае проявляется только формально, то есть только в плане языкового оформления. Иными словами, о толерантности можно говорить лишь при условии, что мы ограничиваемся анализом тактик и средств их экспликации, не учитывая имплицитных (истинных) намерений рекламодателя, которые стоят «за текстом» и обуславливают проявление манипулятивной стратегии.

Вопросы и задания

1. Охарактеризуйте экстралингвистическую основу проявления речевой толерантности/интолерантности в интернет-коммуникации.
2. Опишите стратегии и тактики, которые характерны для консентного / конфликтно-агрессивного / кооперативно-манипуляторского типа речевого поведения.
3. Возможно ли толерантное общение при манипуляции? Обоснуйте свое мнение.
4. Признаёте ли вы различие интолерантности и речевой агрессии? Аргументируйте свое мнение. Приведите примеры.
5. Определите типы речевого поведения в предложенных текстах (см. Приложение 1, тексты 6–7). Какие речевые тактики используют коммуниканты? Какими языковыми средствами эти тактики выражаются? Каким стратегиям они подчинены?

Библиографические ссылки на источники

Борисова И.Н. Русский разговорный диалог: структура и динамика: моногр. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2001. 408 с.

Денисюк Е.В. Возможно ли толерантное общение при манипуляции: к постановке вопроса // Лингвокультурологические проблемы толерантности: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2001. С. 196–197.

Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо: Юрайт, 2000. 342 с.

Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи: моногр. / Изд-во Ом. гос. ун-та. Омск, 1999. 284 с.

Ланских А.В. Речевое поведение участников реалити-шоу: коммуникативные стратегии и тактики: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01. Екатеринбург, 2008. 22 с.

Лутовинова О.В. Лингвокультурологические характеристики виртуального дискурса: моногр. Волгоград: Перемена, 2009. 476 с.

Рогачева Н.Б. О «вторичности» речевых жанров // Жанры речи: сб. науч. ст. Саратов: Наука, 2011. Вып. 7: Жанр и языковая личность. С. 59–86.

Седов К.Ф. Compliment – речевой жанр суггестивного дискурса // Жанры речи. С. 225–235.

Он же. О манипуляции и актуализации в речевом воздействии // Проблемы речевой коммуникации. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2003. Вып. 2. С. 20–27.

Он же. Портреты языковых личностей в аспекте их становления // Вопросы стилистики: межвуз. сб. науч. тр. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1999. Вып. 28: Антропоцентрические исследования. С. 3–29.

Селютин А.А. Коммуникативная толерантность в виртуальном пространстве: на примере анализа текстов социальных сайтов: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. Челябинск, 2009. 21 с.

Усачева О.Ю. О построении модели жанров интернет-коммуникации // Русский язык: исторические судьбы и современность: IV Международный конгресс исследователей русского языка (Москва, МГУ им. М.В. Ломоносова, филологический факультет, 20–23 марта 2010 г.): труды и материалы / сост. М.Л. Ремнёва, А.А. Поликарпов. М.: Изд-во Моск. ун-та, 2010. С. 790–791.

Шановалова Н.Г. Модель конфликтной языковой личности участника массмедийного дискурса (на материале радио, телевидения и Интернета): автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.91. Саратов, 2008. 20 с.

ГЛАВА III

РЕЧЕВОЕ ПОВЕДЕНИЕ

УЧАСТНИКОВ ПОЛИТИЧЕСКОЙ КОММУНИКАЦИИ

Современная политическая коммуникация в демократическом обществе строится на общих принципах, которые не ограничиваются исключительно политической корректностью, или политкорректностью, но также продиктованы требованиями толерантности.

Политический дискурс является сложным объектом исследования, поскольку лежит на пересечении разных дисциплин – политологии, социальной психологии, лингвистики. Изучение данного дискурса связано с анализом его формы, задач и содержания в определенных («политических») ситуациях [Демьянков, 2001, с. 118].

Согласно концепции А.Н. Баранова и Е.Г. Казакевича, политический дискурс есть «совокупность всех речевых актов, используемых в политических дискуссиях, а также правил публичной политики, освещенных традицией и проверенных опытом», что выражается в его институциональности [Баранов, Казакевич, 1991, с. 6]. В институциональном дискурсе общение происходит не между конкретными людьми, а между представителями одного или разных социальных институтов: правительства, парламента, общественной организации, муниципалитета – и представителем другого социального института или гражданином (избирателем). При этом политический дискурс трактуется как институциональное общение, которое, в отличие от лично ориентированного, использует определенную систему профессионально ориентированных знаков, то есть обладает собственным подъязыком: лексикой, фразеологией и паремиологией. С учетом значимости ситуативно-культурного контекста политический дискурс представляет собой феномен, суть которого может быть выражена формулой «дискурс = подъязык + текст + контекст» [Шейгал, 2000, с. 15].

К числу институциональных характеристик политического дискурса относятся его функции, основными из которых, по мнению Р. Водак, являются:

- 1) персуазивная (убеждение);
- 2) информативная;
- 3) аргументативная;
- 4) персуазивно-функциональная (создание убедительной картины лучшего устройства мира);
- 5) делимитативная (отличие от иного);
- 6) групповыделительная (содержательное и языковое обеспечение идентичности) [цит. по: Желтухина, 1998, с. 72].

Политический дискурс входит в группу дискурсов, для которых ведущей функцией является регулятивная. Исходя из целевой направленности, основной функцией политического дискурса можно считать его использование в качестве инструмента политической власти (борьба за власть, овладение властью, ее сохранение, осуществление, стабилизация или перераспределение). Однако, как считает Е.И. Шейгал, данная функция по отношению к языку настолько же глобальна, насколько коммуникативная функция всеохватывающа по отношению к языку. В связи с этим предлагается дифференцировать функции языка политики в качестве «аспектных проявлений его инструментальной функции по аналогии с тем, что все базовые функции языка рассматриваются как аспекты проявления его коммуникативной функции» [Шейгал, 2000, с. 35].

В рамках инструментальной функции языка политики Е.И. Шейгалом выделяется восемь функций:

1) функция социального контроля (создание предпосылок для унификации поведения, мыслей, чувств и желаний большого числа индивидов, то есть манипуляция общественным сознанием);

2) функция легитимизации власти (объяснение и оправдание решений относительно распределения власти и общественных ресурсов);

3) функция воспроизводства власти (укрепление приверженности системе, в частности, через ритуальное использование символов);

4) функция ориентации (формулирование целей и проблем, формирование картины политической реальности в сознании социума);

5) функция социальной солидарности (интеграция в рамках всего социума или отдельных социальных групп);

6) функция социальной дифференциации (отчуждение социальных групп);

7) агональная функция (иницирование и разрешение социального конфликта, выражение несогласия и протеста против действий властей);

8) акциональная функция (мобилизация и «наркотизация» населения: первая состоит в активизации и организации сторонников, тогда как под второй понимается процесс умиротворения и отвлечения внимания, усыпление бдительности) [Шейгал, 2000, с. 36].

Дискурсивный подход к изучению политических текстов предполагает выявление и описание типичных для политической коммуникации *стратегий и тактик*. Современный политический дискурс отличается значительным арсеналом коммуникативных ролей, стратегий и тактик. В частности, А.А. Филинский [2002] рассматривает стратегию манипуляции, подробно характеризуя такие ее приемы, как делегитимизация, диффамация,

солидаризация. В работе П.О. Мироновой [2003] исследована стратегия редуционизма.

Важное место в исследованиях политической коммуникации занимает *критический анализ* проявлений социального неравенства и коммуникативных манипуляций сознанием адресата [Дейк, 1999; Водак, 2007]. Многие ученые (М.Р. Желтухина, О.С. Иссерс, А.Б. Ряпосова, Н.Б. Руженцева, Е.И. Шейгал и др.) отмечают повышенную агрессивность современной политической речи, в том числе активное использование конфронтационных стратегий и тактик речевого поведения (угрозы, игнорирование, дискредитация, брань, ложь, наклеивание ярлыков, оскорбления и др.). Показательно, что речевая агрессивность особенно возрастает в периоды обострения социальной ситуации и во время избирательных кампаний.

Одна из нерешенных задач коммуникации в этой сфере – описание речевого поведения политиков. Согласимся с И.А. Стерниным в том, что необходимость исследования политического дискурса на материале речи политиков диктуется тенденциями развития политической коммуникации, наблюдаемыми в нашем обществе, а именно «орализацией» общения, то есть значительным возрастанием роли устной речи [Стернин, 2003, с. 105].

Основным системообразующим критерием для выделения институционального политического дискурса может служить тематический определитель цели «борьба за власть» [Шейгал, 2000], так как при наблюдающемся жанровом и стилевом разнообразии все остальные критерии лишь уточняют основной и варьируются в зависимости от контекста. В связи с этим можно заключить, что все коммуникативные стратегии убеждения в рамках политического дискурса должны рассматриваться как служащие единой цели – борьбе за власть.

В этой главе представлена классификация речевых стратегий, которые используют российские политики. Стратегии, как известно, определяются коммуникативными целеустановками политиков:

- побудить адресата проголосовать на выборах за определенного кандидата, партию, блок, движение и т.п.;

- завоевать авторитет или укрепить свой имидж, то есть «понравиться народу»;

- убедить адресата согласиться с его мнением, принять его точку зрения (о том, что правительство работает плохо, или что реформы идут успешно, или что «во всем виноват губернатор»);

- дать адресату новые знания, новые представления о предмете речи, информировать адресата о своей позиции по какому-либо вопросу.

Важно отметить, что в политическом дискурсе всегда присутствует функция воздействия, именно поэтому данный дискурс многими исследователями изначально оценивается как манипулятивный. Это означает, что при классификации стратегий и тактик политического дискурса принципиально разводить понятия *продуктивная* (цель которой – расположить к себе партнера по коммуникации) и *непродуктивная* (то есть конфликтная, преследующая цель вызвать у собеседника чувство психологического дискомфорта) манипуляция.

Для установления стратегий в политическом дискурсе необходимо учитывать не только коммуникативную цель, но и набор и типы тех тактик, которые используются для ее реализации. Так, побудить проголосовать за определенного кандидата можно путем предъявления убедительных аргументов, а можно с помощью средств саморекламы или через опорочивание, очернение политического противника в глазах избирателей, то есть применяя как толерантные, так и нетолерантные речевые тактики.

В результате анализа текстов были установлены следующие коммуникативные стратегии, используемые в политической сфере и значимые для характеристики толерантного/интолерантного речевого поведения субъектов политического дискурса: стратегии самопрезентации, дискредитации, нападения, самозащиты, а также аргументативная и манипулятивная стратегии.

Рассмотрим реализацию этих стратегий посредством коммуникативных тактик, иллюстрирующих кооперативно-манипуляторский и конфликтно-агрессивный типы речевого поведения.

3.1. Кооперативно-манипуляторский тип речевого поведения

Стратегия самопрезентации

Одной из важных задач политического лидера является задача «понравиться народу», решению которой способствует *формирование имиджа политического лидера*. Имидж – это стереотип человека, закрепившийся в массовом сознании. Он призван в концентрированной форме отражать суть человека или партии [Почепцов, 2000, с. 18]. Поскольку обычно избиратель не имеет с политиком личных контактов, фактически он (избиратель) воспринимает не самого лидера, а его имидж. Свое решение большинство избирателей принимают, «опираясь не на рациональные доводы, не на критический анализ многочисленных политических лозунгов и программ, не на детальное изучение биографий кандидатов, их личных качеств, а полагаясь, скорее, на интуицию, на комплекс впечатлений от кандидатов, на их образ (имидж)» [Паршина, 2006, с. 54].

Можно сказать, что имидж политика является частью его поведения, в том числе речевого. Это означает, что чем точнее будет выстроен имидж, тем эффективнее будет коммуникация с избирателями и, следовательно, эффективнее будет достигаться основная задача – завоевание и удержание симпатий населения.

Таким образом, для успеха речевого воздействия политика на широкие массы стратегия самопрезентации оказывается особенно важной. С позиций речевой коммуникации «самопрезентация» определяется как «эмоциональная “самоподача” оратора, косвенная демонстрация психических качеств его личности для формирования определенного впечатления о нем самом и его целях» [Быкова, 2000, с. 50]. Создание положительного впечатления об адресанте актуализирует доверие аудитории к говорящему.

Стратегия самопрезентации реализуется через такие коммуникативные тактики, как тактика отождествления с кем-либо или чем-либо, тактика солидаризации с адресатом, тактика оппозиционирования и тактика дистанцирования. Заметим, что указанные тактики используются всеми представителями политической элиты.

Суть **тактики отождествления** состоит в демонстрации символической принадлежности к определенной социальной, статусной или политической группе. Если лидер воспринимается избирателями как «свой» и озвучивает проблемы, которые близки его потенциальной аудитории, он может рассчитывать на определенную поддержку электората. Именно на эту тактику делается ставка в политической рекламе: «Имидж... задает апробированные пути идентификации объекта. Объект в результате становится узнаваемым» [Почепцов, 2006, с. 47].

Политик может отождествлять себя в глазах избирателей не только с политической партией, но и с государством, с определенной социальной группой. Чтобы быть «своим», лидер должен говорить на языке той социальной группы, которая составляет его круг избирателей.

Так, идентификационная модель В.В. Путина строится с опорой на государство. За его спиной также стоит значительная сила, олицетворяющая мощь всего исполнительного аппарата страны. В глазах избирателей В.В. Путин отождествляется с такими атрибутами государства, как порядок, стабильность, законность, справедливость, устойчивость. В речи политика этот имидж находит проявление в употреблении местоимения *мы* в значении «правительство», «государство»: *Мы – народ-победитель. Это у нас в генах, в*

нашем геномном коде. Это передается у *нас* из поколения в поколение. *Мы* и сейчас победим. Я вас хочу спросить: «*Мы* победим?»¹

Интересно, что во время борьбы за пост президента в 2000 году для речи В.В. Путина было характерно преобладание *я* над *мы*. Это может объясняться тем, что в предвыборный период от кандидатов требуется демонстрация сильной, яркой, деятельной личности. Сравните иное соотношение *мы* – *я* во время выборов на пост президента в 2012 и 2018 годах.

Подобная тактика свойственна также речевому поведению В.В. Жириновского, для которого *мы* – это «государство» и даже «народ»: *...Можно сказать Западу: мы нейтральная страна, мы демократическая страна, у нас есть свободная пресса, есть частный сектор. <...> У Российского государства есть свои самобытные традиции, и мы не можем, к примеру, взять европейское одеяло и натянуть его на себя, сказав, что стали европейцами*².

Кроме указанных, приемами реализации тактики отождествления с адресатом (народом) можно считать использование разговорных фраз, известных афоризмов или лозунгов, цитирование всем известных прецедентных текстов или ссылку на них: *...Помню, и люди моего поколения помнят прекрасно массу анекдотов про водопроводчиков еще советского времени: то гайки нет, то труба полетела, то там потекло, то здесь протечки*...³

Структура имиджа общенационального лидера довольно сложна. Внешнюю оболочку составляет личность самого лидера и его общие программные цели. Внутри этого «главного» имиджа можно обнаружить несколько более «узкоориентированных». Что касается имиджа В.В. Путина, то он многогранен. Это и интеллигент, на что указывает большое количество «прямых отсылок», свидетельствующих о вежливости говорящего: *как вы знаете; уверяю вас; соглашусь, наверно, с вами; вы правы, конечно* и т.д. Это и чиновник, успешный управленец или юрист, который стремится аргументировать свою позицию, о чем свидетельствует подчеркнутая логичность его речи с четко выраженными условными и причинно-следственными связями. Это и военный, разведчик, закрытость которого проявляется в выборе определенных синтаксических конструкций – пассивов, безличных предложений. Эти конструкции эффективно воздействуют на

¹ «Мы с вами и есть защитники нашего Отечества»: стеногр. выступления В. Путина на митинге // Рос. газ. 2012. 23 февр.

² Из выступления В. Жириновского в программе «Есть такая партия». URL: <https://echo.msk.ru/programs/beseda/20394/> (дата обращения: 30.08.2021).

³ Стенограмма прямого теле- и радиоэфира («Прямая линия с Президентом России») от 24 дек. 2001 г. URL: www.kremlin.ru/events/president/transcripts/21457 (дата обращения: 30.08.2021).

публику, поскольку выражают отнюдь не желания отдельного человека, а своеобразный элемент судьбы, predeterminedенного свыше решения. Например: *Нужно было определенное мужество / чтобы принимать определенные решения и выстраивать определенную тактику* //¹

Таким образом, участие в политической жизни требует от политического лидера рационального просчитывания речевого поведения, учета всех возможных ожиданий других людей. В результате у него может возникнуть соблазн «имитации политической идентичности» с широкими социальными слоями [Паршина, 2005, с. 37]. Это не относится к личности В.В. Путина. Он всегда отождествляет себя с адресатом в широком смысле, с народом, но отнюдь не только с «простыми людьми».

Близкой к тактике отождествления с адресатом является **тактика солидаризации с адресатом** (*я с вами, я понимаю/разделяю вашу проблему*), которая реализует стремление говорящего создать впечатление общности взглядов, интересов, устремлений с аудиторией. Это достигается благодаря следующим приемам:

– использование речевых форм установления контакта (обращение по имени или имени-отчеству);

– выражение согласия с данной адресатом оценкой проблемы: *в принципе я с вами согласен; действительно, вы правы; абсолютно с вами согласен;*

– выражение согласия с оценкой кого-либо или чего-либо, предположительно имеющейся у адресата (избирателей): *Евгений Максимович относится к людям, у которых нет других интересов, кроме интересов государства. Их можно по-разному понимать, можно с ним поспорить. Но вот его часто называли государственным, то есть человеком, для которого интересы общества выше личных, как раньше говорили. <...> Это очень опытный человек. И вне зависимости от его служебного положения, знаю, что он не откажет мне во встрече и обсуждении конкретных проблем, конкретных вопросов. И если не будет числиться на госслужбе официально, то неофициально я всегда буду уважать и дорожить мнением этого человека*².
Здесь В.В. Путин солидарен с большим количеством граждан нашей страны, положительно оценивающих личность и деятельность Е.М. Примакова;

– выражение согласия с народом.

Важно сказать о том, что тактики отождествления с адресатом и солидаризации в разных жанрах могут реализовываться по-разному.

¹ Цит. по: Паршина О.Н. Стратегии и тактики речевого поведения современной политической элиты России: дис. ... докт. филол. наук. Саратов, 2005. С. 76.

² Интервью В.В. Путина телеканалу ОРТ 7 февраля 2000 г. URL: www.kremlin.ru/events/president/transcripts/24373 (дата обращения: 30.08.2021).

В интервью они могут быть направлены на журналиста, в «прямой линии» – на участника диалога, и всегда – на истинного адресата (телезрителей-избирателей). Прямой диалог с истинным адресатом дает возможность последнему не только получить информацию из первых рук, но и составить личное представление о политическом лидере, об актуальной для общества проблеме.

Обозначение своей принадлежности к определенному социальному слою, присоединение к адресату достигается политиком и через реализацию **тактики дистанцирования**, опирающейся на коммуникативную оппозицию «свои – чужие». По мнению О.Н. Паршиной, следует разграничивать тактику дистанцирования и агональные (нетолерантные) тактики (оскорбление, обвинение и т.п.), также базирующиеся на этой оппозиции.

«Тактика дистанцирования является неспециализированной тактикой, то есть общей для нескольких стратегий. Тем не менее она очень часто используется для самопрезентации. Сущность дистанцирования – “отдаление”, “отстраненность” от оппонента, адресата и даже от объекта высказывания, что обозначается паролем “я не рядом”, “я не такой”. См., например: *Это ослабит роль князьков / местных монархов / вассалов Кремля // Их роль ослабнет / но роль закона возрастет* // [РТР. Выборы-2000. 13.03.2000]. Губернатор Самарской области К.А. Титов, дистанцируясь от других губернаторов (“князьков”, “местных монархов”), с одной стороны, пытается показать свой государственный масштаб, свое соответствие должности главы государства и, с другой стороны, подчеркивает свою независимость от действующей власти, “Кремля”» [Паршина, 2005, с. 80–81].

Итак, мы представили репертуар тактик толерантного речевого поведения языковых личностей политиков в рамках единой стратегии самопрезентации. Анализ материала показывает, что в речевом поведении политической элиты одна и та же тактика может иметь разное речевое воплощение. Это зависит от ситуации общения, особенностей адресата, а также статуса политика, его индивидуально-психологических характеристик и культурного уровня.

Стратегия аргументации

Аргументация – это «сложная и многогранная интеллектуальная деятельность, включенная практически во все сферы жизни человека, связанные с потребностью убеждения адресата в необходимости принятия выдвигаемого тезиса. Это разновидность коммуникативной деятельности, направленной на убеждение адресата при помощи аргументов (где аргумент – это средство убеждения, имеющее речевую форму выражения и апеллирующее

к мыслительным способностям адресата и его личностным ценностям)» [Паршина, 2005, с. 147–148].

В политической коммуникации аргументативная стратегия выполняет особую функцию: именно аргументация способствует осуществлению демократически оформленного участия граждан в выборе власти и через посредство избранных депутатов принятию общественно значимых решений. В демократических сообществах существует постоянная и все время растущая «потребность в кооперации» вместе с народом, которая реализуется через аргументативную форму при обосновании мотивации тех или иных действий. Это диктуется интересами самосохранения общества и интересами общественных групп, ориентированных на достижение хотя бы минимального уровня лояльности по отношению к принимаемым политическим решениям. «Аргументативная стратегия становится также единственным легитимным способом разрешения общественных конфликтов. Процесс аргументации является неотъемлемой частью современной общественной жизни, даже если этот процесс становится просто средством достижения узких интересов определенных общественных групп» [Юдина, 2001, с. 98].

Проблема аргументативной специфики речевого высказывания сегодня решается в рамках логической, тактической, социально-психологической и риторической наук. Аргументативная стратегия политической речи реализуется посредством специфических **аргументативных тактик**.

На наш взгляд, в речи современных политических лидеров формально-логические приемы используются редко, поскольку политический дискурс характеризуется личностной ориентацией и эмоциональностью процесса аргументирования. Применение в полной мере методов дедукции и индукции в ходе аргументации встречается тоже редко, так как неформальный аргумент – это не цепочка идей, но «паутина, состоящая из всех аргументов и всех доводов, которые все вместе помогают достичь желанного результата» [Анисимова, 2008, с. 11]. В сфере политики важно не доказать истинность чего-либо, но утвердить свою мысль, привлекая на свою сторону единомышленников. Как известно, в структуру операции аргументации входит выявление альтернатив разрешения ситуации, их сопоставление и оценка, а также выбор одной из них. Поэтому наиболее частотными в сфере политического общения оказались выявленные О.Н. Паршиной [2005] тактики контрастивного анализа, видения перспективы, иллюстрирования, на которых мы более подробно и остановимся.

Тактика контрастивного (сопоставительного) анализа опирается на прием сопоставления. Сопоставление фактов, событий, результатов, прогнозов воспринимается адресатом как убедительные аргументы.

В политических текстах параметрами сопоставления являются прежде всего темпоральные отношения, реже – пространственные. Например: *Сегодня соотношение между внешним долгом и ВВП у нас лучше, чем во многих европейских странах, а это – один из важнейших показателей здоровья экономики*¹.

Е.П. Захарова, выделяя коммуникативные категории темпоральности и локальности, указывает, что темпоральность включает в себя и ситуативно-речевое время, и время обсуждаемых событий, предшествующих событию, планируемых, прогнозируемых [Захарова, 2001, с. 166].

Категория темпоральности в политическом дискурсе проявляется чаще всего в сопоставлении двух основных характеристик: характеристики прошлого и характеристики настоящего. Модель структуры фрагмента аргументативного текста складывается из двух форм глагола: формы прошедшего времени (как несовершенного, так и совершенного вида) и формы настоящего времени. Встречается и иное сочетание временных характеристик:

– форма прошедшего времени (совершенного вида, реже – несовершенного) + форма прошедшего времени глагола совершенного вида: *Согласно данным международного агентства Fitch Ratings, число областей и республик страны с дефицитом бюджета **равнялось** за последние три года примерно... При этом суммарный дефицит бюджетов этих регионов за прошлый год **достиг**...*²;

– форма настоящего результативного времени совершенного вида глагола в значении будущего + форма будущего времени несовершенного вида: *Именно поэтому мы ни при каких условиях **не откажемся** от потенциала стратегического сдерживания и **будем его укреплять***³. Такое сочетание, с одной стороны, привязывает к настоящему моменту, а с другой – открывает перспективу происходящему.

Кроме соотношения временных форм глаголов, характерным маркирующим признаком рассматриваемой аргументативной речевой структуры является использование дейктических элементов как средства сцепления частей аргументативного текста. На речевом уровне сопоставительные отношения выражаются оппозициями наречий *раньше, тогда* (в СССР) – *теперь, сегодня, сейчас*. Например: *СССР тоже был империей. И там был советский народ. Коммунисты практически ввели*

¹ Стенограмма прямого теле- и радиозэфира («Прямая линия с Президентом России») от 18 дек. 2003 г. URL: www.kremlin.ru/events/president/transcripts/22256 (дата обращения: 30.08.2021).

² Пресс-служба ЛДПР сообщает... // ЛДПР. 2012. № 3. С. 4.

³ В. Путин: Быть сильными: гарантии национальной безопасности для России // Рос. газ. 2012. 20 февр. URL: <https://rg.ru/2012/02/20/putin-armiya.html> (дата обращения: 29.08.2021).

запрет на все русское. Не было русского народа. Зато огромная помощь шла в так называемые советские республики. Там были свои народы... Но теперь нет советского народа. В конституции не прописано «Русские и другие народы России»¹.

В роли элементов оппозиции могут выступать и календарные словосочетания: *В 2007 году было принято решение по реформированию и существенному повышению денежного довольствия и военных пенсий. На первом этапе – в 2009 году – был начат масштабный эксперимент по повышению оплаты ратного труда тех, на чьих плечах лежит особая ответственность за обеспечение обороноспособности страны. И вот сейчас, с 1 января 2012 года, мы сделали следующий шаг: денежное довольствие военнослужащих выросло практически в три раза. Вооруженные силы как работодатель становятся более чем конкурентоспособны².*

Как видим, при реализации тактики контрастивного (сопоставительного) анализа в качестве аргументов часто используются статистические данные, что повышает степень убеждающего воздействия. Как правило, контрастивный анализ сопоставляет прошлое и настоящее (реже – будущее); при этом в качестве его компонентов выступают идеи, факты, принципы.

Тактика указания на перспективу направлена на то, чтобы выражать стратегические цели, позиции и намерения говорящего. Указание на перспективу включает предлагаемое решение и предполагаемый результат. Результат, как правило, рассматривается после того, как в тексте фиксируется предлагаемое решение.

Несмотря на то что акт прогнозирования может сопровождаться известной долей сомнения, апелляция к результату придает прогнозированию аргументативную силу. Рассмотрение некоторого решения с точки зрения последствий, которые оно за собой влечет, является одним из важнейших аргументов за или против этого решения. Приведенный ниже пример указывает на нежелательные результаты, поскольку использованные в нем конструкции заведомо олицетворяют антиценности: *Очевидно, мы не сможем укреплять наши международные позиции, развивать экономику, демократические институты, если будем не в состоянии защитить Россию. Если не просчитаем риски возможных конфликтов, не обеспечим военно-технологическую независимость и не подготовим достойный, адекватный военный ответ в качестве крайней меры реагирования на те или иные вызовы³.*

¹ В единстве – наша сила // ЛДПР. 2011. № 2. С. 2.

² В. Путин: Быть сильными...

³ Там же.

Перспектива может быть представлена и позитивно. В такого рода высказываниях политики используют, по контрасту с «негативной» перспективой, имена прилагательные и глаголы с положительным, созидательным значением:

В 2010 г. национальная экономика только начала подниматься из кризиса, но при этом в энергетике было введено свыше 3,2 ГВт генерирующих мощностей. Много это или мало? Это самый высокий показатель за последние десять лет. А в этом году мы должны ввести в два раза больше – 6,3 ГВт... До 2015 г. в округе будет дополнительно построено более 4 ГВт новых генерирующих мощностей... Я скажу больше: Северо-Западный округ становится одной из опор европейской, а может быть, даже мировой энергетической безопасности¹;

Нужно научиться «смотреть за горизонт», оценивать характер угроз на тридцать-пятьдесят лет вперед. Это серьезная задача, требующая мобилизации возможностей гражданской и военной науки, алгоритмов достоверного, долгосрочного прогноза. <...>

Какие вооружения будут необходимы Российской армии. Какие технологические требования будут предъявляться к отечественному оборонно-промышленному комплексу. По сути, необходимо создать качественно новую, «умную» систему военного анализа и стратегического планирования, подготовки готовых «рецептов» и их оперативной реализации в структурах наших силовых ведомств².

Как показывают фрагменты текстов, для усиления убеждающего воздействия используются категоричные суждения.

Обусловленность прогноза может иметь свернутую речевую форму – в виде простого предложения, в котором условно-предположительные отношения выражаются детерминантной группой. Чаще всего такие детерминанты начинаются словами *таким образом, в случае*. Приведем примеры:

Таким образом, необходимо создать такую модель, когда правила игры для ведения бизнеса в России могли бы достойно конкурировать на международном уровне, причем в разработке этих правил должны участвовать все³;

¹ Путин В. Перспективы энергетики // Энергетика. 2011. № 17. С. 14.

² В. Путин: Мы никого не должны вводить в искушение своей слабостью. URL: <https://topdialog.ru/2012/04/01/v-putin-my-nikogi-ne-dolzny-vvodit-v-i/> (дата обращения: 29.08.2021).

³ Д. Медведев: Политические должности уже придуманы. URL: <https://topdialog.ru/2012/05/12/d-medvedev-una-poka-net-pravitelstv/> (дата обращения: 29.08.2021).

Что касается нефти, то перспективы здесь связаны с Тимано-Печорской нефтегазоносной провинцией. В случае активного освоения Усинского месторождения в Республике Коми... будем выходить на арктический шельф¹.

Таким образом, создание перспективы осуществляется как через атрибутивность, так и через систему глаголов (формы будущего времени, сослагательного наклонения; модальные глаголы), а также на уровне синтаксических структур.

Тактика иллюстрирования реализуется в использовании фактов и примеров. В риторике иллюстративный тип аргумента считается одним из распространенных средств воздействия. Он имеет наглядную описательную форму: *Главные недостатки бюджета в следующем. Первое: **в бюджете нет приоритетов.** Если посмотреть этот бюджет, непонятно, какие проблемы города будут решены в следующем году. Мы считаем, что в городе есть, например, такие главные проблемы: расселение квартир, пробки на дорогах, вопросы здравоохранения и образования. Мы считаем их актуальными. Мы хотели бы видеть в бюджете, что делается крупный шаг к решению этих проблем. **Этого в бюджете нет.** Второе: **только 7%** бюджета – комплексный целевой подход, **93%** средств бюджета размазываются между всеми и не имеют никакого завершения, итога. И никаких не будет в этом вопросе достижений. Третья проблема: **бюджет непрозрачный, недоступный для граждан, не выражает интересы горожан².***

В отличие от факта – самодостаточного события, из которого с неизбежностью вытекает правильность тезиса, пример – это только одно из ряда событий, любое из которых в равной мере подтверждает высказанную мысль [Анисимова, Гимпельсон, 2001, с. 160]. На речевом уровне тактика иллюстрирования в этом случае вводится дискурсивными словами *например, первое, второе, третье, помню, так* (в значении «например»), *вот пример*, которые могут начинать предложение, заканчивать его или оформляться как просодически самостоятельный компонент дискурса, союзами и частицами в роли коннектора (*а вот*):

*...Надо уметь извлекать уроки, и из собственных побед, и из собственных поражений. **Вот** когда американцы проиграли войну во Вьетнаме, они извлекли главный урок. Что их армия, которая формировалась так, как сейчас наша, неспособна справиться даже с задачей в довольно*

¹ Путин В. Перспективы энергетики. С. 15.

² Бюджет принят. Но не всеми. URL: <https://topdialog.ru/2012/10/25/byudzhet-prinyat-no-ne-vsemi/> (дата обращения: 29.08.2021).

*слабой стране... Мы, к сожалению, после Афганистана... после Чечни никаких уроков не извлекли*¹.

*Иначе какой смысл... в существовании власти и государства? Суды, например. Зачем нам суды, которые ничего не судят, а только создают круговорот денег в карманах судей?*²

Наблюдения показывают, что чаще используются конкретные примеры, реже – потенциально возможные (или невозможные): *Если вы взяли кредит и обеспечением этого кредита является залог имущества, которое вы купили на этот кредит, банк не даст вам этого кредита, если вы не сможете заложить что-то... и это по-честному, ведь правда?*³

Обычно (и очень частотно) аргументация опирается на реально существующие факты: *Там [во Владивостоке]... совершенно бестолковая власть / которая думает исключительно о взаимоотношениях с центром / о решении своих шкурных проблем // Там хотели построить водозабор еще в девяносто втором году / потом из-за скандала между Наздратенко и Черепковым они этого не сделали // А сейчас дождались / когда воды не стало / бросились в Москву просить полтора миллиарда долларов* //⁴

Факты являются самым надежным аргументом, если они правильно подобраны и объективно отражают картину события.

Наиболее убедительны в этом аспекте бывают **статистические данные**. Например: *А у нас **сто восемьдесят тысяч семей** офицеров не имеют жилья // И расчеты показывают / что цена вопроса чуть-чуть **больше десяти процентов** военного бюджета // На сегодняшний день бюджет военного ведомства составляет **четыреста одиннадцать миллиардов рублей** // Если платить каждому **семь тысяч** / а это на **двадцать процентов выше** средней зарплаты / то цена вопроса / **тридцать пять – сорок миллиардов рублей*** //⁵

Цифровые показатели считаются сильным средством убеждения. Однако следует отметить, что средство это имеет двоякий характер. Большое воздействие на избирателей оказывают огромные, «устрашающие», но ничем не подтвержденные цифры, которые используются недобросовестными ораторами в спекулятивных целях. Реальные данные выглядят гораздо скромнее, а у избирателя нет возможности определить, насколько правдивы те

¹ Реформа армии. Дебаты в программе «Свобода слова» на канале НТВ 14 ноября 2003 года. URL: https://www.yabloko.ru/Publ/2003/2003_11/031117_ntv_yavl_debaty.html

² Пресс-служба ЛДПР сообщает... // ЛДПР. 2012. № 3. С. 3.

³ Стенограмма прямого теле- и радиозэфира («Прямая линия с Президентом России») от 18 дек. 2011 г. URL: <https://rg.ru/2011/12/15/stenogramma.html> (дата обращения: 30.08.2021).

⁴ Телеканал «Россия». Выборы-2003. Эфир 11.11.2003 г.

⁵ НТВ. Свобода слова. Эфир 21.11.2003 г.

или иные цифры, нет возможности различить «честный» аргумент и манипулятивный демагогический прием.

3.2. Конфликтно-агрессивный тип речевого поведения

Стратегии дискредитации и нападения

Стратегия дискредитации в политическом дискурсе основана на противопоставлении «свои – чужие». Цель стратегии – подорвать авторитет дискредитируемого объекта, унизить его, опорочить, очернить в глазах избирателей. Такая коммуникативная целеустановка, естественно, соотносится с нетолерантным речевым поведением.

Стратегия дискредитации в политическом дискурсе неоднократно становилась объектом изучения [Желтухина, 1998; Лазарева, Горина, 2001; Степанов, Месечко, 2002], однако преимущественно на материале письменных СМИ. Исследователями отмечалось, что самой яркой тактикой в реализации этой стратегии выступает тактика оскорбления, издевки [Иссерс, 1999, с. 160]. Между тем анализ материала показал, что, в отличие от журналистов, подобная тактика политиками востребована реже, чаще задействована тактика обвинения.

Тактику обвинения можно рассматривать как специализированную тактику стратегий дискредитации и нападения, она используется практически всеми политиками. Обвинение отличается от оскорбления тем, что «не предполагает намерения унизить, уязвить, выставить в смешном виде» [Иссерс, 1999, с. 161]. В речи политических лидеров обвинение оппонентов или правительства – это, как правило, обличение или разоблачение, которые не должны оставить сомнений в том, что страна идет к быстрому и неминуемому краху. Например: *Нынешнее правительство и нынешняя власть не будут заниматься сельским хозяйством / потому что генеральная линия этой власти / уход от ответственности / от социальной / от экономической // Линия новой старой власти Путина / это линия на демонтаж государства / на устранение государства от ответственности за состояние дел в экономике и обществе / от ответственности за жизнь каждого человека* //¹ В рассмотренном примере С.Ю. Глазьев выражает негативное отношение к политике В.В. Путина в области сельского хозяйства, неоднократно обвиняя его «в уходе от ответственности» за социальную, экономическую ситуацию в государстве и «за жизнь каждого человека».

Речевое воплощение тактики обвинения характеризуется прежде всего употреблением номинаций с резко отрицательной окраской, оценочных

¹ ТВЦ. Выборы-2012. Эфир 11.02.2012 г.

эпитетов с отрицательным компонентом значения: *Властям наплевать на то, что из страны в течение последних десяти лет эмигрировало почти полтора миллиона «светлых умов»¹.*

Наблюдения показывают, что при отсутствии рассуждений и аргументов политики часто используют ярлыки, подменяющие мнение обвинением. Вслед за О.Н. Паршиной [2003] считаем возможным выделить несколько концептов с отрицательной оценкой: 1) **концепт «криминальный мир»** (политические лидеры – бандиты, воры, преступники). Например: *Ясен такой бандитский прием / сначала создать людям проблемы / а потом помочь решить // Вот так же и с тарифами / сначала поднять их в три-пять раз / а потом начать снижать / чтобы показать / какие мы хорошие // Но не на три-пять раз / а на десять-пятнадцать процентов // Так что хватит лгать / господа //²*; 2) **концепт «театр»** (*Мы не можем участвовать в этом виде клоунады!*³ – о выборах мэра Москвы; *На сцену вылазят главные кукловоды...*⁴ – о формировании правительства парламентского большинства); 3) **концепт «война»** (*Половина нашего населения не имеет планов на будущее // О чем это говорит // В стране на самом деле идет война // У людей нет планов на будущее / потому что они выживают // Выживают каждый день // Эта война сегодня идет / между властвующими олигархами и всем остальным народом //⁵*).

Согласимся с тем, что сила речевого воздействия данной тактики считается основной приметой политического дискурса [Шейгал, 2000].

Характерна для конфликтно-агрессивного типа речевого поведения языковой личности политика и **тактика оскорбления** [Седов, 2000]. При использовании этой тактики в качестве коммуникативной задачи оскорбляющий видит унижение и осмеяние партнера [Иссерс, 1999, с. 164].

Средствами речевой реализации тактики оскорбления (в речевом поведении В.В. Жириновского, Д.О. Рогозина, С.М. Миронова) чаще всего выступают инвективы (резкие выступления против кого-либо, чего-либо; оскорбительная речь, брань, выпады): *...В Государственной Думе в тот момент сидели сволочи / которые организовали позор нашей страны //⁶*

Уничижительную оценку могут приобретать в контексте политической речи дейктические знаки *эти, они, там* и фамилии в нарицательном значении и

¹ Уроки критики // ЛДПР. 2012. № 7. С. 3.

² НТВ. Свобода слова. Эфир 21.11.2003 г.

³ Телеканал «Россия». Выборы-2003. Эфир 11.11. 2003 г.

⁴ ТВС. Итоги. Эфир 10.05.2003 г.

⁵ НТВ. Свобода слова. Эфир 21.11.2003 г.

⁶ НТВ. Свобода слова. Эфир 05.12.2003 г.

множественном числе: *Кругозор узок, и неведомо всем этим чубайсам и гайдарам, насколько они смешны*¹.

В качестве ярлыков используются лексемы в пейоративном (отрицательно-оценочном, уничижительном) значении, отступающие от этических норм: *Хранитель ночного горшка президента*²; *Беззубая Государственная Дума*³.

Следует подчеркнуть, что в стратегиях дискредитации и нападения далеко не последнюю роль играет метафора. Образностью, метафоричностью отличаются речи, например, Д.О. Рогозина и В.В. Жириновского. Метафорические модели также обладают «оскорбительным» потенциалом: *Сегодня Анатолий Борисович – это трехглавый Змей Горыныч, который и в СПС витийствует, и пытается в РСПП воду мутить, да еще и едва ли не всю национальную экономику на коротком поводке держит, возглавляя РАО ЕЭС*⁴; *Приобретаются всякие там «Челси», виллы и проч. А им в затылок дышат новые алчные волки, новое поколение предпринимателей, которым нефтебизнеса уже не досталось и миллиардные состояния даже во сне не приснятся*⁵.

Манипулятивная стратегия

Напомним, что под манипуляцией понимается «вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями» [Доценко, 1997, с. 59].

Следует особенно подчеркнуть, что проблема манипулятивного воздействия включает в себя множество более частных вопросов, один из которых – вопрос о соотношении понятий «манипуляция» и «демагогия». Дифференцируя эти понятия, уточним, что основными признаками демагогии являются высокопарные рассуждения, использование пустых обещаний (явно невыполнимых, но всё же даваемых), недоказанных фактов, а также гиперболизация своих достоинств, гиперболизация всего положительного с точки зрения адресата. Так, демагогические приемы характерны для речевого поведения Г.А. Зюганова: *Я единственный реальный кандидат / который может противостоять партии власти / и это мы доказали на протяжении всех последних лет // Я народный кандидат / у которого есть реальная / конкретная программа вывода страны из кризиса / есть мощная команда /*

¹ Давать ли в долг? // АиФ. Свободный взгляд. 2003. № 11. С. 7.

² НТВ. Глас народа. Эфир 26.11.2003 г.

³ Россия-1. Выборы-2012. Дебаты. Эфир 28.02.2012 г.

⁴ Пламенный старец // АиФ. Свободный взгляд. 2003. № 11. С. 16.

⁵ Умывают руки // Комс. правда. 2011. 5 дек. С. 11.

которая в состоянии решить эту проблему¹. В данном фрагменте текста можно наблюдать уверенное заявление позиции Г.А. Зюганова, который представляет себя «единственным» «народным» кандидатом, способным вывести страну из кризиса.

Приведение статистических данных (ни на чем не основанных) – излюбленный демагогический прием партии КПРФ. Из выступления Николая Коломейцева: *Сегодня производительность труда в отечественном АПК примерно в 8 раз меньше, чем в Евросоюзе, и в 22 раза меньше, чем в США. При этом парк тракторов в США – 4 миллиона, у нас в 1990 году было всего 1,39 миллиона единиц. К 2011 году он уменьшился до 436 тысяч единиц...*²

Кроме указанных, часто используется политиками такой демагогический прием, как необоснованная оценка – подмена объективной оценки субъективным опорочиванием: *Я вообще не уверен, что СПС пройдет в Думу и продолжит оказывать свое **тлетворное влияние** на национальную политику и экономику*³.

Особенность манипулятивной стратегии заключается в специфике тактик, которые применяются для достижения цели. Перейдем к описанию манипулятивных тактик и средств их речевой реализации. В основном эти тактики воплощают идею непродуктивной манипуляции, а потому демонстрируют интолерантное речевое поведение политика.

Использование средств манипуляции в политической сфере требует умения, даже мастерства. Так, с целью морального уничтожения политического оппонента используется сочетание **тактик гиперболизации и иронизирования**: *А уж когда он [В.В. Путин] победит / а победит он непременно / если уж альтернативы нет / тогда можно и военную подготовку с детского сада / и призыв / и контртеррористическую операцию продолжить в других регионах страны / для укрепления единства России //*⁴

Вообще, политикам свойственно указывать на чрезвычайные события и критические ситуации, якобы грозящие народу. Любое неблагополучие в стране квалифицируется как чрезвычайная ситуация. Избирателей запугивают катастрофическими последствиями, неутешительными прогнозами развития страны (хаос, возврат прошлого, распад России и т.д.), которые могут возникнуть. Приведем примеры:

*Крайне **тревожные настроения** захлестывают обывателя. Многие ожидают чуть ли ни конца света. Кто-то от планеты Нибиру, кто-то*

¹ Россия-1. Выборы-2012. Дебаты. Эфир 28.02.2012 г.

² Агропромышленный комплекс // Рос. Федерация. 2012. № 19. С. 37.

³ Пермский ответ коррупции // АиФ. Свободный взгляд. 2011. № 11. С. 2.

⁴ Первый канал. Мы и времена. Эфир 20.02.2011 г.

ожидает ядерной войны; кого-то пугает распространение непонятной вакцинации и навязывание ГМО. Одно ясно, что на человечество надвигается кризис, быть может **невиданный по масштабам**¹;

Самая тяжелая ситуация в животноводстве! Сегодня поголовье в стране меньше, чем в годы Великой Отечественной войны, а закупочная цена литра молока меньше, чем стоимость литра воды! Ну и где справедливость?! На селе нет денег, и поэтому молодежь не идет туда работать. Если так будет дальше продолжаться, то от российского АПК **ничего не останется**...²;

Ситуация с духовным развитием русского народа складывается **крайне неблагоприятно**. То, что происходит с культурой страны, уже не просто вызывает опасения, а поистине ужасает. Особенно остро этот вопрос стоит в молодежной среде. Страна находится на пороге **социальной катастрофы**...³

Это прием прогнозирования негативных последствий, который на речевом уровне выражается в оперировании пропозициями с отрицательной модальностью и лексемами с негативной оценкой.

Широко используется политиками **тактика компрометации**: *Повышать цены на хлеб, молоко и жизненно необходимые продукты нельзя // Это может привести к краху реформы в экономике // Что думал Путин, когда увидел, что цены на гречку повышаются* //⁴ Внимание адресата (через аналогию) переводится на формирование отрицательно-оценочного суждения о политическом лидере за счет упоминания его имени в контексте печальной кризисной кампании, с которой связано подорожание продуктов.

У политика, ориентированного на победу любой ценой, довольно большой арсенал приемов, методов психологической обработки аудитории, среди которых отвлечение внимания от основной проблемы, ложь, подтасовка фактов и пр. «Манипуляции немислимы без преднамеренного искажения реального положения вещей путем замалчивания одних фактов и выпячивания других, публикации ложных сообщений, пробуждения у аудитории негативных эмоций с помощью визуальных средств или словесных образов и т.д.» [Цуладзе, 1999, с. 120].

Рассмотрим фрагмент дискуссии (она состоялась в период предвыборной кампании 2012 года), в которой можно видеть обширный набор средств

¹ Областная конференция – итоги года // ЛДПР. 2012. № 7. С. 1.

² Агропромышленный комплекс. С. 37.

³ 15 пунктов антикризисной программы ЛДПР // ЛДПР. 2012. № 4. С. 3.

⁴ Первый канал. Мы и времена. Эфир 20.02.2011 г.

внушения, употребленных опытным политиком В.В. Жириновским в спекулятивных целях.

Прохоров: Я хочу вас / Владимир Вольфович / поздравить с юбилейной датой / уже двадцать пять лет, как вы являетесь кандидатом Госдумы // За это время у вас была одна феерическая дата / 1993 год / Ваша партия победила на выборах // От успеха у вас вскружило голову / и вы тут же побежали продавать все голоса в Кремль / Это так // За меня проголосовало 6,5 миллиона человек / и я никогда их не предаю и не продаю // Если бы была машина времени и вы вернулись бы в 1993 год, как бы вы поступили //

Жириновский: Когда я обвиняю олигархов в том / что они нас ограбили / то вы лишний раз этому подтверждение // За что я мог продать голоса // Откуда вы взяли эту грязную информацию // Это вам подсунули ваши грязные политологи // За что / за что я мог продать // Мне дали самую бедную Смоленскую область // А вам дали самую богатую Иркутскую область // То / что вам дали 6,5 процента голосов / это грязный бизнес на политической арене // И вообще / уезжайте в Америку и продолжайте спонсировать там баскетбол //

Прохоров: Я задал другой вопрос // Как бы вы поступили / если бы была машина времени //

Жириновский: Это вы продаете и покупаете // Это вы хотите сделать бизнес на политической арене //¹

В первую очередь обращает на себя внимание прием подтасовки фактов. Несколько синтаксических конструкций параллельной структуры с анафорическим элементом *за что* в качестве средства связи содержат напоминание о «грязных» выборах, о поддержке американского спорта и других негативных событиях, которые произошли во время становления Прохорова как известного бизнесмена-политика. Таким образом, «чистота» политических выборов, поддержка отечественного спорта и другие события умело вплетаются в ряд негативных фактов, за которые должен ответить Прохоров. Тем самым достигается цель дискредитации политического противника после предвыборной кампании.

В приведенном выше фрагменте текста обнаруживается и уклонение В.В. Жириновского от ответа в форме контрвопросов (*За что я мог продать голоса? Откуда Вы взяли эту грязную информацию? За что, за что я мог продать?*) с переходом к новой теме, более выигрышной (потому что обвинять легче, чем объяснять) и потому более желательной для говорящего, и риторический вопрос как навязывание своей точки зрения.

¹ Россия-1. Выборы-2012. Дебаты. Эфир 28.02.2012 г.

Будучи имплицитным выражением утверждения, риторический вопрос (точнее, цепочка риторических вопросов) в данном фрагменте выступает в качестве маркера рематической прогрессии – отправной точки в цепочке рассуждений. Этот вопрос – предположение, требующее однозначного ответа. В вопросе содержится версия ответа, но вопросительная форма снимает модальность категоричности, намерение Жириновского – направить мыслительные действия слушающих по предложенной им версии. Заметим, что употребление разных видов вопросительных высказываний – одна из примечательных особенностей, характеризующих речевое поведение лидера ЛДПР.

Часто используется такая манипуляция, при которой идеи, суждения, оценки внедряются в сознание адресата имплицитно. В речевом плане это выражается в построении высказываний с намеренно допущенными смысловыми лакунами, провоцирующими адресата на «заполнение» этих лакун суждениями, не высказанными автором, но выводимыми на основе законов логики. Это можно видеть в продолжении диалога В. Жириновского и М. Прохорова. Политик не отвечает на вопрос оппонента о своем поведении в знаменательную дату своей политической карьеры, но продолжает задавать вопросы, которые должны подвести слушателей к выводу о недостоверности контраргументов его оппонента.

Жириновский: *Вы подымали вопрос против фальсификации выборов // Скажите / в чем заключается ваша партия //*

Прохоров: *Назовите мне сначала состав игроков нашей футбольной команды //*

Жириновский: *К чему это всё // Вся ваша жизнь связана с мошенничеством / со спортом / бизнесом и политикой //*¹

Приведенный фрагмент диалога подтверждает тот факт, что вопросы, которые поднимаются в споре, остаются неразрешенными, а сценарий тематического диалога постоянно сбивается.

Из классических манипулятивных приемов политики широко используют прием «ложного» («поспешного») обобщения. Он состоит в намеренном наделении всего ряда явлений качествами, которые отмечаются в одном или нескольких случаях: *Все [политики] прибегают в Кремль и спрашивают / чего изволите?²; У нас политик либо клоун / над которым все смеются / либо от него ничего не зависит //*³.

¹ Россия-1. Выборы-2012. Дебаты. Эфир 28.02.2012 г.

² Там же.

³ НТВ. Свобода слова. Эфир 23.05.2011 г.

В речевом плане этот прием выражается синтаксической структурой неопределенно-личного предложения, определительными местоимениями *все (весь), любой, каждый* с обобщающим значением или в виде дефиниции (определения).

В манипулятивном дискурсе «принципиально важным является вопрос о разграничении двух типов адресатов... адресата-оппонента и адресата-публики» [Карасик, 2002, с. 97]. В самом деле, при использовании политиками стратегии нападения приемы языковой манипуляции направлены не только на избирателей, но и на непосредственного адресата – оппонента, присутствующего в телестудии. С этой целью нередко используются провокационные вопросы. Например: *Скажите / не считаете ли вы свою политику финансовую / по отношению к избирателям / действительно предательством?*¹ Этот вопрос является провокационным, поскольку он не преследует никакой иной цели, кроме как поставить противника в тупик, заставить его оправдываться.

В полемике с представителем партии «Справедливая Россия» В.В. Жириновский применяет и другой манипулятивный прием – голословные, бездоказательные обвинения (инсинуации): *Пока вы занимаетесь демагогией / инвалиды / ветераны / пенсионеры и многие другие нуждающиеся в государственной поддержке люди умирают от нищеты* //²

Рассмотренные приемы в сочетании с другими – навешиванием ярлыков и оскорблениями – рассчитаны на эмоциональную неустойчивость противника и реализуют **тактику выведения оппонента из себя**.

В целом отметим, что в речи политиков манипулирование в языковом плане достигается преимущественно оперированием пропозициями на текстовом уровне (в рамках фрагмента текста или в пределах одного предложения). Это отличает приемы манипулирования, используемые политиками, от манипуляций в языке СМИ, где, по данным исследователей, используются единицы и лексического, и синтаксического уровней, а также семантико-стилистические сочетания [Быкова, 2000, 2006; Ермакова, 2000].

Стратегия самозащиты

Легко предположить, что в условиях ожесточенной борьбы за власть политик, являющийся объектом дискредитации или прямого нападения, делает толерантный/интолерантный «ход», используя при этом «наступательную» или, напротив, «оборонительную» стратегию. Выбор одного из двух вариантов определяется типом языковой личности политического лидера, его установкой

¹ НТВ. Выборы. Эфир 07.06.2012 г.

² НТВ. Парламентский вестник. Эфир 24.05. 2012 г.

на кооперативное или же конфликтное общение, а также самой ситуацией общения.

Обратимся к примерам, иллюстрирующим тактики, в которых реализуется стратегия самозащиты.

Специализированной тактикой стратегии самозащиты является **тактика оправдания**. Наблюдения показывают, что заключенная в самом ее названии сема «правда» тем или иным образом проявляется в тексте выступления политика. Так, например, в речи А.Б. Чубайса в качестве маркера тактики оправдания выступает слово «правда»: *Но **правда** состоит в том / что ни я / ни мои коллеги / те / кто работал все эти восемь лет / вовсе не считаем / что мы самые умные / что мы не ошибались // Но ведь **чистая правда** и то / что вы-то / Григорий Алексеевич / за все восемь лет пребывания в элите российской политики не ударили палец о палец //*¹

В этом фрагменте обращает на себя внимание не только экспрессивный повтор *правда, чистая правда*, но и оппозиция дейктических знаков *я, мы – вы*, выражающая противопоставительные смысловые отношения между высказываниями в структуре текста.

Прием противопоставления выступает в качестве текстообразующего стержня и в речи В.В. Жириновского: *Из тех законопроектов, которые **нами** были предложены, но нашими **оппонентами** (прежде всего из «партии власти») **торпедированы**, я бы отметил полный запрет на рекламу алкоголя и табака... на рекламу лекарственных средств. Уверен: любые запреты на рекламу чего бы то ни было были бы восприняты с благодарностью **людьми**. Реклама **многими** воспринимается как зло*².

В.В. Жириновский отстаивает свою позицию, присваивая себе позицию народа. На языковом уровне это выражается через ключевые слова: *любые запреты на рекламу были бы восприняты с благодарностью, реклама многими воспринимается как зло*. Оппозиция текстовых корректоров *оппоненты – мы, партия власти – народ* позволяет политику доказать свою правоту.

Вообще, оправдание носит характер объяснения поступка говорящего и представляет собой жанр убеждающей речи. Поэтому закономерно, что в наших материалах средством речевой репрезентации тактики оправдания оказываются сложноподчиненные предложения с придаточными причины в качестве аргументов: *Предложенный ЛДПР законопроект о Дне Победы в Отечественной войне 1812 года призван восстановить историческую*

¹ НТВ. Глас народа. Эфир 26.11.1999 г.

² «Яблочный» метод борьбы с коррупцией // ЛДПР. 2012. № 8. С. 3.

*справедливость, поскольку необходимо вернуть стране ее заслуженную победу*¹.

Тактика оправдания часто выступает вместе с **тактикой оспаривания**. Задача последней – не только не согласиться с предъявляемым обвинением, но и опровергнуть негативную оценку, обозначить свою позицию [Паршина, 2005]. Рассмотрим реализацию тактики оспаривания на материале фрагмента интервью с Г.Н. Селезевым.

Н.К. Сванидзе: *Зюганов сказал / что будет присматриваться к вам //*

Г.Н. Селезнев: *Ну что значит присматриваться // Я в своих позициях уже не мальчик / пятьдесят пять // Поэтому присматриваться / как я буду пересматривать свои взгляды // Видимо / речь о том / как будут проходить решения в Государственной Думе // Второе // Я уже говорил / Куваев один из тех / кто машет шашкой / снимает головы / исключает из партии // Я думаю / что если так поступят по отношению ко мне / то они совершат просто политическую ошибку // Но я не думаю / что московские коммунисты просто оставят все это / если он возбудит дело //*²

Вопрос в начале ответной реплики Г.Н. Селезнева и интонация обиды передают не только эмоциональное состояние политика, но и – косвенно – возражение против решения руководства партии. Далее идет микротема, в которой приводятся основания, не дающие адресанту возможности согласиться с оппонентами – Зюгановым и Куваевым: *Я в своих позициях уже не мальчик...* Следующая микротема содержит указание на слабые стороны позиции оппонентов – оценку деятельности Куваева и отрицательный прогноз последствий такой деятельности: *...если так поступят по отношению ко мне, то они совершат просто политическую ошибку*. Как видим, тактика оспаривания манифестируется на текстовом уровне.

Тактика оспаривания и тактика критики позиции оппонента являются не специализированными, а общими для нескольких стратегий. Тем не менее **тактика критики** часто используется для реализации стратегии самозащиты. В наших материалах критика выражается в основном через эмоциональные аргументы и негативную оценку. Рассмотрим, как Валерий Федотов (партия «Единая Россия») парирует другие партии: *Меня очень удивила и разочаровала ситуация с системными партиями, такими как КПРФ и «Справедливая Россия». Есть ощущение, что эти партии до сих пор не понимают свои цели и задачи и всячески избегают прямой конкуренции с «Единой Россией». Может быть, за исключением нескольких личностей внутри «Справедливой*

¹ Победу вернуть // ЛДПР. 2012. № 8. С. 1.

² НТВ. Свобода слова. Эфир 28.11.2003 г.

России». ЛДПР уже давно стала партией-сателлитом «Единой России», и это тоже известный факт, здесь бесполезно что-то комментировать¹.

Критика, которую высказывает В. Федотов, представлена негативной оценкой деятельности других партий: *не понимают свои цели и задачи, всячески избегают прямой конкуренции.* Кроме того, здесь проявляются индивидуальные черты языковой личности этого политика – стремление дистанцировать себя от некоторых членов других партий: *бесполезно что-то комментировать.* В целом этот политик обнаруживает риторическую грамотность: используемая им тактика выполняет свою роль – она выражается довольно эмоционально, но не оскорбительно для оппонентов. При самозащите он не прибегает к агональным тактикам, а только отстраняется от других партий.

В.В. Жириновский при выражении негативной оценки часто обращается к метафорам: *...это внешняя война. Но в России идет еще и внутренняя война. Ее ведут против народа те чиновники, которые нагло разворовывают нашу страну. Они утопили ее в коррупции. Такого воровства в России еще не было. По сути, те, кто разоряет страну, переводя украденные деньги на Запад, – это его «пятая колонна». То, что происходит раскол в мозгах, – это налицо...²*

В рамках стратегии самозащиты в наших материалах встречаются и другие неспециализированные тактики, в частности **тактики упрека** и **угрозы**. Они нередко выражены косвенными формами репрезентации содержания, имплицативными структурами. На когнитивном уровне тактика угрозы часто представляет собой указание на следствие, предполагаемый негативный результат совершения оппонентом определенных действий: *С теми, кто обкрадывает нас, мы будем безжалостно разделяться, ибо из-за их политики ушли из жизни одиннадцать миллионов наших граждан. Целая страна погибла³.* Этот фрагмент текста выступления В.В. Жириновского можно интерпретировать как открытую угрозу коррупционным «чиновникам».

Как видим, стратегия самозащиты имеет несколько иное в сравнении со стратегией дискредитации речевое воплощение. Тактики стратегии самозащиты реализуются в основном на синтаксическом и текстовом уровнях.

Сформулируем выводы:

1. Кооперативное/конфликтное речевое поведение политиков реализуется через стратегии самопрезентации, аргументации, дискредитации, нападения,

¹ Валерий Федотов: На следующих выборах победит тот, кто освоит язык правды. URL: <https://topdialog.ru/2012/10/31/valerij-fedotov-na-sleduyushhix-vybora/> (дата обращения: 29.08.2021).

² Пресс-служба ЛДПР сообщает... // ЛДПР. 2012. № 3. С. 2.

³ Новый щит с коррупцией // ЛДПР. 2011. № 3. С. 3.

самозащиты и манипуляции. Стратегии самозащиты, дискредитации, нападения и манипулятивная стратегия служат разным целям: последние три находятся в арсенале агрессивно настроенных адресантов (политиков), самозащита появляется в силу необходимости ответить на обвинения оппонента. Но все они характеризуют политические силы в ситуации борьбы за власть.

2. Каждая стратегия борьбы за власть реализуется как через специализированные тактики, так и через общие для всех стратегий тактики и приемы, например тактику критики и тактику дистанцирования.

3. Анализ выступлений политических лидеров показал, что в качестве нетолерантных средств речевого воздействия чаще используются не брань и прямая негативная оценка, а приемы когнитивного и семантического плана – ярлыки, метафоры, оценочная лексика. Это дает надежду на то, что наше общество становится более цивилизованным: ужесточаются требования к предвыборной деятельности кандидатов, да и сами политики заключают соглашение о неиспользовании «грязных» технологий.

4. Современные методы воздействия на избирателей открывают дорогу различным манипуляциям общественным сознанием. Провести четкую границу между дозволенными приемами и манипулятивными практически невозможно. В значительной мере она определяется политической культурой страны и зрелостью избирателей.

5. «Почти любой прием в умелых руках может приобрести спекулятивную окрашенность, стать средством манипулирования аудиторией. Все зависит от цели оратора и его нравственных ориентиров. Именно поэтому этос, нравственная характеристика оратора, и считается в риторике наиболее важной категорией» [Анисимова, Гимпельсон, 2001, с. 159].

6. Исследование речевого поведения политиков позволяет сделать вывод о некоторой степени сформированности категории толерантности в коммуникативном сознании представителей политической элиты. В связи с чем целесообразно предложить формирование коммуникативно-культурных правил толерантности в политическом дискурсе.

7. Авторитет власти во многом зависит от риторической грамотности политических лидеров страны.

Вопросы и задания

1. Какие коммуникативные стратегии характерны для речевого поведения политиков?

2. Опишите коммуникативные тактики, посредством которых реализуется стратегия самопрезентации. Какими языковыми средствами эти тактики выражаются? (См. Приложение 1, текст 8.)

3. Опишите коммуникативные тактики, посредством которых реализуется стратегия дискредитации и нападения. Приведите речевые иллюстрации.

4. Разделитесь на группы. Ознакомьтесь с правилами и подготовьтесь к деловой игре «Дебаты». Продумайте аргументы к защите своей позиции и вопросы оппоненту.

Тема 1. Дистанционное обучение

В последние десятилетия бурно развивается дистанционное обучение – взаимодействие преподавателя и учащихся на расстоянии с использованием различных интернет-технологий.

Тезис

Дистанционное обучение по академическим предметам может давать те же результаты, что и обычное обучение.

Антитезис

Дистанционное обучение не может заменить обычное. Результаты дистанционного обучения по академическим предметам будут хуже, чем результаты обычного обучения.

Тема 2. Ходить или не ходить?

По уставу ПГНИУ студент должен посещать все занятия. Но в действительности многие студенты пропускают занятия без уважительной причины. Существует мнение, что эта ситуация приводит к ухудшению успеваемости и ничего не изменится до тех пор, пока не будут ужесточены меры в отношении таких студентов.

Тезис

Студент должен посещать все занятия.

Антитезис

Студент не должен посещать все занятия.

Правила для участников дебатов

1. Обращаться к своим оппонентам на «вы».
2. Строго укладываться в отведенный регламент.
3. В выступлении приводить аргументы в поддержку своей точки зрения, а не аргументы, показывающие слабость позиции оппонента.
4. Несогласие с точкой зрения или аргументами оппонентов выражать постановкой им соответствующих вопросов.
5. В ходе вопросов и ответов на вопросы не вступать в спор.
6. Слушать не перебивая. Не раздражаться, сохранять приветливость.
7. Благодарить за ответ на каждый вопрос.
8. При ответе на вопрос оппонента не ограничиваться словами «да» или «нет», а привести хотя бы один аргумент в свою пользу.

9. Ответить на заданный вопрос в заключительном слове, если не получилось дать на него ответ сразу.

10. При необходимости совещаться с капитаном и другими членами своей команды во время дебатов.

Регламент дебатов

Капитан команды 1 – выступление (5 минут),
капитан команды 2 – вопросы к капитану команды 1 (3 минуты),
капитан команды 2 – выступление (5 минут),
капитан команды 1 – вопросы к капитану команды 2 (3 минуты);
член команды 1 – выступление (3 минуты),
член команды 2 – вопросы к члену команды 1 (3 минуты),
член команды 2 – выступление (3 минуты),
член команды 1 – вопросы к члену команды 2 (3 минуты);
капитан команды 1 – заключительное слово (3 минуты),
капитан команды 2 – заключительное слово (3 минуты).

Основные функции модератора в дебатах

Модератор – это своего рода нейтральный директор. Его назначение – сделать дебаты максимально полезными для изложения аргументов. Для этого он должен совершить ряд последовательных шагов:

1) Презентовать мероприятие.

Модератор фокусирует дебаты. Объясняет, кто участники, каковы причины, по которым они были выбраны, и какие организации они представляют, если таковые имеются. Далее он кратко вводит в тему предстоящего обсуждения.

Для того, кто исполняет функцию модератора, очень важен нейтральный голос, «озвучивающий» аудитории представление о предмете.

2) Следить за соблюдением принятого регламента.

Модератор отвечает за установление основных правил ведения дебатов, от времени выступления отдельного участника до структуры всего мероприятия.

Модератор дает слово каждому, кто намерен представить свои идеи. Занимая нейтральную позицию, модератор старается сделать так, чтобы никто из выступающих не превысил установленного лимита времени.

3) Вести дебаты.

Иногда обсуждение может уйти в сторону от основной проблемы, требующей решения. Задача модератора – своевременно оценить, насколько эти отклонения могут быть полезны, и при необходимости вернуть участников

дебатов к основному предмету разговора, если они слишком от него отделились.

4) Вмешиваться, если градус обсуждения повышен.

Нередко случается так, что кто-то во время дебатов теряет самообладание. Это может спровоцировать крики или одновременное общение участников, мешающее им услышать и понять друг друга. Модератор должен предотвращать подобные ситуации, уметь вернуть течение разговора в спокойное русло.

5) Закрывать дебаты.

Последняя функция модератора – завершить дебаты, выступив с заключительным комментарием. Самое обычное – кратко изложить то, что обсуждалось, и сделать вывод. При этом модератор должен оставаться на той же нейтральной позиции, которую занимал на протяжении всех дебатов.

Библиографические ссылки на источники

Анисимова Т.В. Оценочные суждения как один из видов риторического аргумента // Риторика в современном образовании: тез. докл. III Междунар. конф. по риторике. М.: Изд-во МПГУ, 2008. С. 11–12.

Анисимова Т.В., Гимпельсон Е.В. Современная деловая риторика: учеб. пособие в 2 ч. Волгоград: Волгогр. юрид. ин-т МВД России, 2001.

Баранов А.Н. Языковые игры времен перестройки (Феномен политического лозунга) // Русистика. 1993. № 2. С. 64–72.

Баранов А.Н., Казакевич Е.Г. Парламентские дебаты: традиции и новации. М.: Знание, 1991. 64 с.

Быкова О.Н. Демагогическая риторика российской прессы конца 90-х // Риторическая культура в современном обществе: тез. IV Междунар. конф. по риторике (26–28 января 2000 г.). М.: Гос. ин-т рус. яз. им. А.С. Пушкина, 2006. С. 53–54.

Она же. Опыт классификации приемов речевого манипулирования в текстах СМИ // Речевое общение: Вестник Российской риторической ассоциации / Краснояр. гос. ун-т; под ред. А.П. Сквородникова. Красноярск, 2000. Вып. 1 (9). С. 42–53.

Водак Р. Язык. Дискурс. Политика / пер. с англ. и нем. В. Карасика, Н. Трошиной; Волгогр. гос. пед. ун-т. Волгоград: Перемена, 1997. 139 с.

Дейк Т.А. Язык. Познание. Коммуникация. М.: Прогресс, 1989. 312 с.

Демьянков В.З. Интерпретация политического дискурса в СМИ // Язык СМИ как объект междисциплинарного исследования. М.: Изд-во Моск. ун-та, 2003. С. 116–133.

Доценко Е.Л. Психология манипуляции: Феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо : Юрайт, 1997. 342 с.

Ермакова Т.А. К вопросу о способах манипулирования общественным сознанием (Из наблюдений над языком современной газеты) // Риторическая культура в современном обществе. С. 62–63.

Желтухина М.Р. Реализация комического в дискурсивных стратегиях борьбы за власть // Языковая личность: социолингвистические и эмотивные аспекты: сб. науч. тр. / Волгогр. гос. пед. ун-т, Саратов. гос. ун-т. Волгоград; Саратов: Перемена, 1998. С. 58–76.

Захарова Е.П. Коммуникативные категории и нормы // Хорошая речь: сб. науч. тр. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2001. С. 163–179.

Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи: моногр. Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 1999. 284 с.

Лазарева Э.А., Горина Е.В. Стратегия дискредитации в современной российской прессе // Лингвокультурологические проблемы толерантности: тез. докл. Междунар. науч. конф. (Екатеринбург, 24–26 окт. 2001 г.). Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2001. С. 239–241.

Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. Волгоград: Перемена, 2002. 477 с.

Миронова П.О. Стратегия редукционизма в современном политическом дискурсе: когнитивно-прагматический аспект: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01. Екатеринбург, 2003. 23 с.

Паришина О.Н. Виды диалога в политическом дискурсе // Проблемы речевой коммуникации: межвуз. сб. науч. тр. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2003. Вып. 2. С. 91–98.

Она же. Категория толерантности в политическом дискурсе // Русский язык и межкультурная коммуникация. Пятигорск: Изд-во ПГЛУ, 2006. № 2. С. 53–60.

Она же. Стратегии и тактики речевого поведения современной политической элиты России: дис. ... докт. филол. наук: 10.02.01. Саратов, 2005. 48 с.

Она же. Тактики и приемы манипуляции в речевом поведении российских политиков // Вестн. Астр. гос. техн. ун-та. Астрахань: Изд-во АГТУ, 2004. № 3 (22). С. 291–296.

Попова О.В. Модели идентичности политических акторов в современной России // *Politica Science (RU)*. 2018. № 2. С. 173–194.

Почепцов Г.Г. Имиджелогия. М.: Рефл-бук, Киев: Ваклер, 2000. 766 с.

Он же. Коммуникативные технологии двадцатого века. М.: Рефл-бук, Киев: Ваклер, 2006. 352 с.

Руженцева Н.Б. Дискредитирующие тактики и приемы в российском политическом дискурсе. Екатеринбург: Урал. гос. пед. ун-т, 2004. 294 с.

Ряпосова А.Б. Агрессивный прагматический потенциал криминальных метафор, функционирующих в агитационно-политическом дискурсе периода федеральных выборов (1998–2000 гг.) // Лингвистика: бюллетень Уральского лингвистического общества. Екатеринбург, 2001. Т. 7. С. 32–40.

Седов К.Ф. Типы языковых личностей по способности к кооперации в речевом поведении // Проблемы речевой коммуникации: межвуз. сб. науч. тр. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2000. С. 6–12.

Степанов В.Н., Месечко А.В. Коммуникативная провокационная стратегия обличения в публичной речи // Мир русского слова. 2002. № 5. С. 81–85.

Стернин И.А. Социальные факторы и публицистический дискурс // Массовая культура на рубеже XX–XXI вв.: Человек и его дискурс. М., 2003. С. 91–108.

Филинский А.А. Критический анализ политического дискурса предвыборных кампаний 1999–2000 гг.: автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19. Тверь, 2002. 15 с.

Цуладзе А. Формирование имиджа политика в России. М.: Университет, 1999. 143 с.

Шейгал Е.И. Семиотика политического дискурса / Ин-т языкознания РАН; Волгогр. гос. пед. ун-т. Волгоград: Перемена, 2000. 368 с.

Юдина Т.В. Теория общественно-политической речи. М.: Изд-во Моск. ун-та, 2001. 158 с.

Тексты для лингвистического анализа

Текст 1

Попытки уйти от выяснения культурной (культурно-исторической) специфики языка обедняют лингвистику. Убедительные аргументы в пользу гипотезы лингвистической относительности приводятся А. Вежбицкой (1999, с. 270–274). Наиболее сильный довод, на мой взгляд, это тезис о том, что культурная специфика предполагает наличие культурных универсалий. Любое сравнение предполагает выделение общих и особенных признаков. Каждый исследователь имеет право на определение своих приоритетов, но мне представляется недостаточно обоснованным тезис на предпоследней странице книги С. Пинкера: «...для ученого, интересующегося работой сложных биологических систем, различия между отдельными личностями так скучны!» Справедливости ради отмечу, что лингвокультурологию, как и другие гуманитарные науки, предостерегают две опасности... Выход из этого затруднительного положения заключается в формулировке гипотезы и ее методичной многоаспектной проверке. Приведенные концепции, разработанные в рамках биологической теории сознания и языка, должны быть приняты во внимание, но при обязательном учете достижений социальной теории сознания и языка¹.

Текст 2

Наиболее частый вопрос, который можно услышать при обсуждении концептологического исследования, посвященного определенной теме: «А концепт ли это?» В подтексте такого вопроса содержится утверждение о том, что далеко не все идеи, выражающие сущность явлений, качеств, предметов, можно считать концептами. Все согласны с тем, что «справедливость», «истина», «красота» – это концепты... У каждого исследователя концептов есть «концепт концепта», и в зависимости от цели исследования определяются границы данного научного понятия. Предельно широким является понимание концепта по С.А. Аскольдову и Д.С. Лихачеву... предельно узким – понимание концепта по Абельяру... Примерно одинаково трактуется концепт в работах Ю.С. Степанова, И.А. Стернина, Н.А. Красавского, Г.Г. Слышкина, Е.В. Бабаевой... Разумеется, подходы к концепту отличаются не только пониманием объема данного научного понятия. Например, С.Г. Воркачев не считает ценностное измерение концепта релевантным для

¹ Карасик В.И. Языковые ключи: моногр. Волгоград: Парадигма, 2007. С. 22.

собственно лингвистического исследования... В отличие от моего уважаемого коллеги я подчеркиваю принципиальную значимость ценностного компонента в структуре концепта, именно этот компонент является культурно значимым... Можно было бы придумать другой термин для обозначения той сущности, которую я понимаю под концептом, но с учетом подробного толкования этой сущности считаю, что читателям будет ясно, о чем идет речь в этой книге¹.

Текст 3

Над новым пониманием структуры и содержания деятельности в последние годы своей жизни работал В.В. Давыдов. Он писал: «...». Реализация этих положений означает радикальную реконструкцию оснований психологической теории деятельности.

В.В. Давыдов считал, что перспективы новой теории деятельности в значительной степени связаны с объединением деятельностного и знакового подходов, то есть соединением возможностей теории деятельности и культурно-исторической теории.

В одном из своих последних выступлений он предложил уточненную структуру деятельности, которая наряду с компонентами, содержащимися в леонтьевской структуре: потребности, задачи (как единство целей и условий), действия, операции, – включала также нужду, мотивы действий, средства, используемые в действиях, эмоции, планы (перцептивные, мнемические, мыслительные, креативные), волю. Мотивы в этой структуре соотносятся не с деятельностью, а с действиями. Особо он подчеркивал значение нужды, считая ее глубинной основой потребности. По его мнению, «без понимания того, что такое нужда, органическая или духовная, и как она превращается в потребность, ничего о деятельности сказать нельзя».

Введение в структуру индивидуальной деятельности перечисленных выше компонентов, безусловно, существенно расширяет возможности этого понятия. Однако мне представляется, что такая реконструкция психологического понятия деятельности недостаточна.

Если принять, что высшей ценностью и главной потребностью для развитой личности является собственное развитие, то в структуре каждой частной деятельности должно присутствовать отношение определяющей эту деятельность потребности к главной потребности. Без этого отношения нет и деятельности. Человек, у которого не сформирована ценность саморазвития, обуславливающая его самоопределение (выбор именно данной частной деятельности), не является субъектом деятельности.

¹ Карасик В.И. Указ. соч. С. 30–31.

Во-вторых, в структуру деятельности необходимо ввести результат. Цель находит свое воплощение в результате (продукте) деятельности. Хорошо известно, «что цель и результат в общем случае не совпадают. Но помимо прямого результата всегда есть побочные результаты. Иногда они оказываются даже более ценными, чем прямой результат; иногда же оказываются такими, что обесценивают прямой продукт деятельности. При отсутствии в структуре деятельности понятий прямого и побочного результатов все эти отношения окажутся вне предмета исследования.

В-третьих, структуру деятельности нужно рассматривать не как одноуровневую, а как многоуровневую. Тогда в ней будут выделяться не просто цели, а цели стратегические, тактические, оперативные, между которыми существуют сложные отношения. Также и действия, задачи, результаты и др. окажутся разноуровневыми.

Еще один принципиально важный момент: структуру деятельности нужно определить как развивающуюся. Для этого нужно задать стадии онтогенеза индивидуальной деятельности от ее начальной, простой формы до наиболее развитых форм и для каждой стадии определить свою структуру. <...>

Наряду с уточненной структурой индивидуальной деятельности В.В. Давыдов предложил понятие о единице («клеточке») деятельности. По сути, это совместная коллективная деятельность. <...>

В.В. Давыдов признавал, что в разрабатываемой теоретической конструкции ему не удастся соединить структуру индивидуальной деятельности с «клеточкой» и что для этого «нужен еще какой-то новый, оригинальный заход в понимании деятельности». Мне представляется, что такое соединение требует построения развернутого понятия совместной деятельности. К сожалению, существующие теории коллектива мало что могут дать для этого, поскольку не позволяют объяснить становление и развитие индивидуальной деятельности в рамках совместной. Но именно этот процесс – превращение коллективной деятельности в индивидуальную – В.В. Давыдов считал главным... Этот процесс есть интериоризация.

Он не соглашался с точкой зрения, согласно которой совместная деятельность не существует до и без индивидуальных деятельностей, а эти последние не формируются в результате лишь первой. Рассматривая процесс усвоения ребенком культурных образцов деятельности, он считает неизбежным следование ребенка за взрослыми и подражание им. Поэтому до поры до времени отдельный ребенок может рассматриваться лишь как становящийся индивидуальный субъект. Но, по В.В. Давыдову, ребенок становится индивидуальным субъектом не в качестве пассивного подражателя взрослым, а в качестве пусть ведомого, но все же непосредственного участника

деятельности коллективного субъекта. Иначе говоря, усвоение предполагает определенную степень самостоятельности и инициативности того ребенка, который первоначально может усвоить нечто новое только в совместной деятельности со взрослыми и сверстниками. При этом, как он специально отмечал, нельзя отождествлять процесс усвоения и процесс развития.

Здесь В.В. Давыдов делает важный шаг от традиционного понимания механизма интериоризации, но мне представляется, что этого недостаточно.

Если признаётся, что «суть деятельности – в созидании человеческого мира человеком, в творении собственных общественных отношений и самого себя», что «деятельность постоянно и неограниченно преодолевает лежащие в ее основе “программы”» и что «ее нужно понимать как форму исторического культурного творчества», то механизм развития должен быть понят как творение человеком своей личности, как самоизменение.

Конечно, нельзя отрицать, что человек в процессе обучения и воспитания усваивает ценности, нормы, культурные образцы действий и, благодаря этому, приобретает новые способности. Но нельзя отрицать и того, что новые образцы, входящие в культуру, создаются людьми и эти люди, создав их, прежде всего развили собственные способности. Не означает ли это, что существуют два разных механизма развития психики? Один – это усвоение человеческих способностей, опредмеченных в культуре, а второй – творение новых способностей? Я думаю, что нет, не означает¹.

Текст 4

Затем автор многословно и смехотворно разъясняет превосходство «постнеклассического» понимания общества с итогом: «Социальная жизнь, то есть жизнь общества, жизнь человека в обществе, есть устремленный в будущее поток необратимых перемен, одни из которых способствуют жизни, другие угрожают ей. (Сие ужасно научно и очень конструктивно! – В.Г.) Возникающие в этом потоке от столкновений организации и дезорганизации (чего и в каком отношении? – В.Г.) экстремальности производят параметры порядка (новый термин, который здесь не определен. – В.Г.) и соответствующие им структуры, упорядочивающие отношения, но в то же время связывающие свободу индивидов. <...> Ну чем не истмат? Только почему такой темный и почему на него нет ссылки? Может быть, мы сейчас увидим гораздо более точный расчет событий, чем их может предсказывать истмат? Способ, основанный на точном расчете совместного действия «миллионов волей», – иначе какой смысл огород городить? Однако автор в противоречие с истматом вдруг из воздуха достает

¹ Лазарев В.С. Кризис «деятельностного подхода» в психологии и возможные пути его преодоления // Вопр. философии. 2001. № 3. С. 43–45.

идеалистический вывод: «Питаюсь энергией стремления к свободе через познание, разум одухотворяется сам и одухотворяет процесс становления человека как органа самосознания природы, выдвигая тем самым на первый план в отношениях людей духовно-познавательные ценности, отводя на зависимое... место материальные ценности». То-то у нас сейчас все бросились познавать номера на купюрах. Нет никакого сомнения, что специалист с таким методологическим багажом нужен только для того, чтобы мутить воду¹.

Текст 5

N, по существу, не смог опровергнуть основных критических замечаний М.Н. Матвеева. Вместе с тем значительную часть своего полемического пыла он направляет против других авторов, критика которых должна, по его замыслу, усилить и аргументацию против М.Н. Матвеева. Однако взгляды этих других авторов им преднамеренно искажаются. Приписав им собственные измышления, N затем успешно опровергает их, чем пытается создать впечатление правомерности своей позиции. Так, он утверждает, что в книге С.Т. Мелюхина... будто бы «наиболее ярко» реализуется тенденция «вывода понятия материи за пределы концепции объективной реальности, обесценивания понятия материи», перегонки его содержания в понятие движения. В этих высказываниях N полностью извращает все содержание и направленность данной книги, утверждает прямо противоположное тому, что в ней имеется. Неслучайно поэтому он не смог привести ни одной цитаты в подтверждение данных слов, – их он и не найдет. <...>

Полностью искажает N и взгляды В.И. Свидерского, приписав ему... будто он «ставит движение на место основы мира, занимаемое до сих пор материей». В.И. Свидерский считает диалектику общей теорией всякого движения, но он всюду имеет в виду не движение само по себе, а движение материи как субстанциональной основы всех явлений.

<...> В своей статье N обвиняет Г.И. Наана, Э.М. Чудинова, Л.Б. Баженова и Н.Н. Нуцубидзе в ревизии диалектико-материалистического учения о бесконечности мира... Между тем данные авторы вовсе не отрицают бесконечности мира, но стремятся выявить всю сложность процесса ее познания и обоснования принципа бесконечности мира. <...> Весьма показательно, что N ухитряется выдернуть из этой работы цитаты, причем из раздела, который называется «Неисчерпаемость бесконечности», с целью приписать Г.И. Наану взгляд, согласно которому Вселенная лишена свойства реальной бесконечности.

¹ Губин В.Б. Синергетика как новый пирог для «постнеклассических ученых», или Отзыв на автореферат докторской диссертации // Филос. науки. 2003. № 2. С. 137.

Н необоснованно заявляет, будто бы я не делаю различия «между марксистским понятием объективной реальности и объективно идеалистическим»... Н намеренно оборвал это высказывание для того, чтобы извратить его¹.

Текст 6

Ваше отношение к проявлению дизайна в Перми?

– Радует что в городе стало интереснее жить в культурном и развлекательном плане.

Радует что люди в нашем городе живут более менее прилично, в финансовом плане. (все конечно относительно)

Радует что люди учатся культурно отдыхать, что уходит в прошлое коллективная пьянка под названием День Города.

Радует что появилось много новых дорог в Перми... и еще много строится.

Радует что наш город остается очень «зеленым» несмотря на тяжелые промышленные производства.

Радует что в нашем городе есть люди, которые славят наш город далеко за пределами страны.

Радует что Пермь не превращается в захолустный городок а становится центром притяжения взглядов, мне приятно что я тут родился, вырос и буду жить дальше.

Радует экстрим парк.

Радует парк вокруг «экстрим парка» и фонтан в сквере Дзержинского.

Радует то что появилась пешеходная улица.

Радует что стало больше велосипедистов, и что к ним хоть какое то проявили внимание.

Меня много что радует.

– Это излишек серотонина временно в организм выплеснулся, нейроны мозга не отконтролировали. На ваши «факты» другой геном может отреагировать и более спокойно, а разум более философично².

¹ Мелюхин С.Т. Проблемы философской теории материи // Филос. науки. 1974. № 5. С. 57–58.

² Позитивные изменения в городе. Пермский форум. URL: <https://teron.online/index.php?showtopic=1057348&st=0&p=8138517&hl> (дата обращения: 31.08.2021).

Текст 7

Интернет как объект изучения: теория и практика изучения аудитории Интернета¹

Рогозин Дмитрий Михайлович пишет 23.01.2005:

Уважаемый Ефим Борисович!

Извините, пожалуйста, но я недопонял, как рассчитывается процент репрезентируемого населения в описанном фрагменте: <...>.

У меня два затруднения. Как определяется 96 % репрезентативность? И почему, если выбрать из панели репрезентирующей 96 % случайным образом 1000, то мы будем репрезентировать население страны в целом? В общем я окончательно запутался с этим делом.

Галицкий Ефим Борисович пишет 30.01.2005:

Уважаемый Дмитрий Михайлович!

Спасибо за вопрос. Фраза действительно получилась загадочная, для «Что-Где-Когда».

Тем не менее не мы придумали такого рода фразы. Например, выборка проекта «Георейтинг» репрезентирует 91 % взрослого населения России – жителей 65 субъектов РФ. Это означает всего лишь, что жители остальных субъектов имеют нулевую вероятность попасть в выборку.

Выборка, о которой идет речь в нашем фрагменте, репрезентирует жителей определенной (возможно, континентальной) части территории США, то есть практически всю ее территорию.

В последней из процитированных Вами фраз этот малый вычет из территории для простоты не упоминается. Так, ФОМ дает описание выборки, а потом для простоты не упоминает, что еженедельные общероссийские опросы репрезентируют население всей страны, кроме Чечни.

Галицкий Ефим Борисович пишет 30.01.2005:

Уважаемый Илья!

В приведенном фрагменте не сказано, что объектом исследования является Интернет. В большинстве таких исследований изучается вся совокупность пользователей Интернета в стране. В этом случае применяется процедура случайного отбора лиц, живущих в стране и пользующихся Сетью. Когда решаются специфические для Интернета задачи (например, замеряется число посетителей интернет-сайтов), такая выборка полезна: понятно, на кого можно распространить результаты опроса, как «навесить квантор».

¹ Интернет как объект изучения: теория и практика изучения аудитории Интернета: Федеральный образовательный портал ЭСМ. URL: <https://ecsocman.hse.ru/text/> (дата обращения: 31.08.2021).

В меньшей степени, но тоже полезна такая выборка, когда у нас есть ощущение, что все или почти все интересующие нас люди являются интернет-пользователями. (Я, правда, не рискую привести корректный пример такой ситуации. Так, далеко не всякий студент пользуется Интернетом и далеко не всякий, кто пользуется Интернетом, – студент.) Приходится переопределять исследуемую совокупность, то есть честно писать: мы ничего не знаем о мнениях тех представителей интересующей нас группы, которые не пользуются Интернетом. Если известно, какую долю исследуемой совокупности мы отбросили, можно оценить изучаемую нами величину сверху и снизу.

В большинстве случаев (например, когда нужно судить о мнениях населения страны в целом) такое отбрасывание недопустимо. В таких случаях, как у нас написано, отбирают случайным образом телефоны (телефоны в США есть практически у всех) и тех респондентов, у которых нет выхода в Интернет, снабжают компьютером и подключают. Предпоследние выборы Буша впервые прогнозировались с помощью такого опроса. Для России такой подход пока слишком дорог.

Латкин Вячеслав пишет 12.03.2005:

Господа.

Прочитавшему вашу научную дискуссию стороннему наблюдателю становится ясно, что интернет-опросы – это перспективная отрасль, развивающаяся и, вероятнее всего, вскоре заменит телефонные опросы. Однако есть «но».

Конечно, мы можем говорить о том, что данный вид исследования широко распространен в мире, особенно в США, что на этом зарабатывают хорошие деньги, например InterSurvey. Но если мы посмотрим внимательно на аудиторию Интернета, то увидим, что она специфична и никак не может репрезентировать население страны. А тем более с помощью данного метода мы вряд ли можем изучать электоральное поведение. Например, пользователи Интернета – это в основном молодая аудитория, а наиболее активны в плане, например, выборов люди более старшего возраста и пенсионеры.

Далее. В США уровень компьютеризации намного выше, чем в нашей стране, а интернет-пользователей – тем более. В России пользователи Интернета – это в основном жители городов, следовательно, выборка будет репрезентировать скорее городское население (и то далеко не всё).

Далее. По психографической сегментации это люди в основной своей массе более прогрессивные, если хотите – «продвинутые», что также накладывает свой отпечаток. И это не все причины, говорящие об ограниченности интернет-опросов. Что же касается телефонного опроса, то

уровень телефонизации во многих городах более 70 %, что позволяет говорить о репрезентативных данных после проведения исследования, и данный метод тоже достаточно оперативен.

Конечно, нельзя говорить о том, что интернет-опрос не стоит применять. СТОИТ, и стоит разрабатывать. Но применять с научным обоснованием и учитывать его ограниченность.

Рогозин Дмитрий Михайлович пишет 17.03.2005:

Уважаемый Вячеслав.

С Вашими замечаниями трудно не согласиться. Позвольте лишь поинтересоваться, почему Вы вдруг заговорили о телефонных опросах? Есть ли у Вас опыт проведения или участия в них?

Латкин Вячеслав пишет 17.03.2005:

Уважаемый Дмитрий Михайлович.

О телефонных опросах я заговорил, так как в одном из текстов выше была непонятная метафора по поводу данного метода.

Что касается опыта, то могу сказать: если бы его не было, я бы не говорил с такой уверенностью. Как пример есть статья в журнале (Russian Food & Drinks Market Magazine 2004 #1(53). Обзор рынка заведений общественного питания г. Краснодара), которая написана по результатам исследования именно телефонным опросом. Также ряд исследований, закрытых для публикаций.

Я понимаю, что Вы интересуетесь данной темой?

Рогозин Дмитрий Михайлович пишет 18.03.2005:

Да, меня очень интересуют телефонные опросы и я был бы рад получить консультации у знающего человека. Меня не интересуют фактологические результаты исследований, а лишь методика. К сожалению, многие маркетологи считают, что даже ошибки и недочеты должны составлять коммерческую тайну.

И тут же вопрос. :) Как Вы считаете, дизайн выборки в телефонном опросе является коммерческим продуктом фирмы или нет?

Предлагаю только перейти в другую тему, дабы не засорять дискуссии об интернет-опросах. См. <http://club.fom.ru/entry.html?entry=2091>

Текст 8

Парламент не дорос до такого спикера

*Расшифровка стенограммы первого выступления с трибуны
Государственной Думы лидера ЛДПР Владимира Жириновского¹*

По всем законам международной практики никто никогда не обсуждает вопрос, кого назначить главой правительства или главой парламента. Во всем мире позиция одна: партия, получившая на выборах большинство голосов избирателей, ее лидер автоматически приглашается главой государства, ему поручается формирование правительства или же он автоматически становится главой парламента. Но мы – страна, которая еще делает первые шаги. Мы с 1917 года ходим в первый класс, сейчас перешли, видимо, во второй класс. Другие уже с удовольствием окончили университеты. И конечно, я бы с удовольствием выполнил эту функцию лидера российского парламента, и это было бы образцом не только для нашей страны, не только для Европы, но и для всего мира.

Мое пребывание в Европе только два дня поставило на уши всю планету, всех министров. Еще не будучи занимаемым ни одно должностное лицо, а просто лидер маленькой политической партии, своим отношением к ним, которые пытаются нам диктовать свои условия, заставил так испугаться, так по-другому посмотреть на Россию, что они готовы отдать миллиарды, готовы согласиться на любые условия, лишь бы Россия не шла тем путем, который избрал народ 12 декабря.

Поэтому если бы вы были готовы к тому, чтобы отдать свои голоса здесь за меня, то и в этом случае я не согласен был бы занять этот пост, поскольку, действительно, по новой Конституции это пост диспетчера. Я не го-жусь для этой роли. У меня другая роль, и партия считает, что у нас есть другое предназначение. Мы ждем других выборов, чтобы в этом парламенте села наконец большая фракция ЛДПР.

И ни один человек никогда не выйдет сюда, потому что здесь слово дает только председатель собрания. И никто не будет бегать у микрофонов и говорить, с какого он округа. Страна не округá выбирала, а депутатов Государственной Думы. Решать вопросы государства, вопросы войны и мира. Если вчера командующий Северо-Западным округом привел войска в боевую готовность, вот это наша задача. А не задача того, дать слово – не дать слово. Это не война. Вот для вас война – это крушение России, уничтожение русских. Когда издеваются над русскими, убивают русских – для вас это демократия.

¹ Парламент не дорос до такого спикера. URL: <https://www.liveinternet.ru/users/4198118/post337472680/> (дата обращения: 01.09.2021).

(Шум в зале.)

Не мешать мне! Молчать!!!

(Бьет кулаком по трибуне.)

Я выступаю, а вы будете сидеть.

(Некоторые члены демократических фракций в знак протеста начали покидать зал.)

Вон из зала, вон из зала! Все выходите из зала! Все кандидаты в психиатрическую больницу. Вас коммунисты мало держали в тюрьмах. Вот посмотрите, сколько вас, вот та фракция, которая срывает заседание Государственной Думы.

Извиняться будут некоторые депутаты и министры перед русским народом после решения Верховного Суда России, которое обязательно состоится уже осенью этого года. Вы обязательно будете извиняться.

У меня осталась одна минута. На шестидесятой секунде я обязательно скажу свое окончательное решение. Наше время началось, ваше время кончилось. 12 декабря избиратели России вам сказали. Вы, главный конкурент «Выбор России», отстаете от меня на тридцать процентов. Весной этого года вы будете отставать на шестьдесят. Осенью – на девяносто. И ваш голос окончательно потухнет на всем политическом небосклоне России. Учитывая, что парламент не готов еще, он должен поработать. Это первый класс. Когда вы перейдете в третий класс осенью 1995 года, и здесь будут сидеть в основном представители нормальных демократических партий, которые никогда не будут прерывать оратора...

(А. Чубайс молча показывает председательствующему на часы.)

Господин Чубайс, вы это будете в камере показывать, в Лефортово, чтобы вам дали обед.

И ходит поп Якунин. Его лишили права носить сан и крест, а он ходит, оскорбляя русскую церковь. А господин Чубайс машет рукой, потому что это последние дни свободы. Я уже сказал премьер-министру, что, пока Чубайс, Козырев, Федоров находятся в правительстве, это правительство не сможет ничего сделать. Учитывая, что, пока в правительстве есть такие, как Козырев, Чубайс, Гайдар и Федоров и небольшая часть, буквально тридцать процентов, таких же депутатов (буквально каждый день видеть их глаза и лица – это отрицательно сказывается на моем здоровье, а мое здоровье нужно всему русскому народу, который не картавит и никогда не имеет двойного гражданства), я временно снимаю свою кандидатуру и ожидаю выборов президента России. А уж потом я с вами поговорю!

**Языковые конструкции для выражения согласия/несогласия
в научной речи**

Согласие с автором

Автор (несомненно) прав, говоря о...
Автор правомерно опирается на...
Автор убедительно показывает, что...
Важно то, что...
Верно, что...
Вслед за (кем)
В традициях (чего)
Думается, что это справедливо...
Опираться на (что)
Очень ценно, что...
Поддерживать мнение/концепцию (кого)
Полагаем, что есть основания согласиться...
Развивать гипотезу/теорию (кого)
Разделять мнение (кого)
Следовать сложившейся традиции
Считать заслугой
Хорошо, что...
Ценно, что...
Это действительно интересно
Я согласен с мнением автора
Я согласен с тем, что...

Частичное согласие с автором

В большинстве случаев представляется вполне оправданным...
*Думается, что избранная автором позиция в... правильна, хотя примеры...
нельзя считать достаточно убедительными.*
*С этой точкой зрения можно согласиться, хотя критерии...
представляются всё же зыбкими.*
*Совершенно правомерно выделены... Однако, к сожалению, они
рассматриваются только...*

Согласие с автором при условии

С такой трактовкой... можно согласиться, если...
Хотя... весьма перспективно, однако...

Несогласие с автором

Все это заставляет усомниться в правомерности тезиса о...

Вызывает недоумение/несогласие/возражение...

Мы не можем согласиться...

Неверно мнение автора, согласно которому...

Не может быть принято

Нельзя согласиться с...

Ни с тем, ни с другим... согласиться нельзя.

Опровержение этого тезиса... неубедительно.

Отвергать мнение

Подвергать критике

С таким подходом нельзя согласиться.

Уверенность автора в... нелегко разделить.

Частичное несогласие с автором

Не представляет собой, на наш взгляд, серьезной погрешности...

В ряде случаев можно было избежать терминологической нечеткости.

В отдельных случаях... отличается неполнотой, так как автор не учел...

Действительно, ... Однако...

Не придает значения (чему)

Однако данная позиция кажется уязвимой.

Понятно, что... Но сомнительно, чтобы...

Понятно, что... Однако хотелось бы получить больше информации об...

Это не совсем так.

Несогласие с трактовкой понятия

Лишним является определение...

На наш взгляд, автором слишком узко трактуется понятие...

Понятие... толкуется автором слишком широко.

Несогласие как совет, пожелание

Более полное использование результатов... позволило бы еще глубже осмыслить отдельные факты...

Видимо, это довольно спорное положение должно быть прокомментировано.

Думается, что... можно было бы...

Обращение к... требует дополнительных аргументов.

Представляется, что позиция автора относительно... нуждается либо в дополнительной аргументации, либо в коррекции.

Проблема... заслуживает более глубокого обсуждения.

Ряд положений... мог бы быть использован...

Хотелось бы пожелать большей основательности и систематичности в классификации...

Целесообразно устранить...

Несогласие как констатация спорных моментов

Далеко не бесспорны...

Несколько спорным представляется...

Утверждение, согласно которому... весьма спорно.

Несогласие как возражение и упрек

В качестве упрека следует отметить, что...

Вопреки утверждению автора...

Вызывает возражение...

Несогласие как смягчение категоричности

В ряде случаев вполне можно было бы избежать терминологической нечеткости.

К сожалению, в тексте встречаются некоторые неточности и недостаточно обоснованные утверждения.

К сожалению, этот важный... тезис раскрыт недостаточно полно.

Многие из вопросов... несколько преждевременны.

Нам кажется, что...

Недостаточно четко разграничиваются...

Не совсем логичным представляется...

Не совсем удачным показался нам термин...

Отставание от... в некоторых случаях, как кажется, все же можно было преодолеть.

По-видимому, тут необходимо было проявить бóльшую гибкость.

Правда, создается впечатление, что автор иногда отходит от...

Несколько неудачной представляется нам...

Несогласие как удивление, недоумение и досада

Досадно, что автор отошел от решения данной проблемы.

Несколько неожиданным выглядит утверждение о том, что...

Однако автор почему-то не говорит об...

Оставляет чувство досады и встречающаяся порой фрагментарность изложения...

Сомнение вызывает...

Так, кажется досадным упущением...

Стили поведения в конфликтных ситуациях

В науке конфликтологии выделяют следующие пять стилей (стратегий) поведения в конфликте:

1. **Уклонение.** Характеризуется отсутствием у вовлеченного в конфликтную ситуацию желания сотрудничать с кем-либо и прилагать усилия для удовлетворения собственных интересов. По своему содержанию эта стратегия не направлена на решение проблемы, скорее мы наблюдаем здесь стремление выйти из конфликта с минимальными потерями.

2. **Приспособление.** Стиль пассивного поведения, которое проявляется в стремлении участника конфликта смягчить, сгладить конфликтную ситуацию, сохранить или восстановить гармонию во взаимоотношениях посредством уступчивости, доверия, готовности к примирению. В отличие от уклонения этот стиль предполагает учет интересов оппонентов, а также совместные с ними действия.

3. **Конфронтация.** Предполагает активные действия для удовлетворения собственных интересов без учета интересов другой стороны, непосредственно участвующей в конфликте, а то и в ущерб им. Избравший подобный стиль поведения стремится навязать другим свое решение проблемы, не приемлет совместных действий. При этом с его стороны проявляются элементы максимализма, волевой напор, желание любым путем, включая силовое давление, административные и экономические санкции, запугивание, шантаж и т.п., принудить оппонента принять оспариваемую им точку зрения, во что бы то ни стало взять верх над ним, одержать победу в конфликте.

Можно говорить о том, что стратегия конфронтации, при всей своей спорности, а порой и опасности, целесообразна в экстремальных и принципиальных ситуациях.

4. **Сотрудничество.** Как и конфронтация, нацелено на максимальную реализацию участниками конфликта собственных интересов, но, в отличие от конфронтационного стиля, предполагает не индивидуальный, а совместный поиск такого решения, которое отвечает устремлениям всех конфликтующих сторон. Стиль сотрудничества охотно используется теми, кто воспринимает конфликт как нормальное явление социальной жизни, как потребность решить ту или иную проблему без нанесения ущерба какой-либо стороне.

Выгоды сотрудничества несомненны: каждая сторона получает максимум пользы при минимальных потерях. Но такой путь продвижения к положительному исходу конфликта требует времени и терпения, мудрости и

дружеского расположения, умения выразить и аргументировать свою позицию, внимательного выслушивания оппонентов, объясняющих свои интересы, выработки альтернатив и согласованного выбора из них в ходе переговоров взаимоприемлемого решения.

5. Компромисс. Означает расположенность участников конфликта к урегулированию разногласия на основе взаимных уступок, достижения частичного удовлетворения своих интересов. Этот стиль в равной мере предполагает активные и пассивные действия, приложение индивидуальных и коллективных усилий. Он предпочтителен тем, что обычно преграждает путь к недоброжелательности, позволяет, хотя и отчасти, удовлетворить притязания каждой из сторон, вовлеченных в конфликт. Способность к компромиссу – признак объективизма в оценке ситуации и высокой культуры общения, то есть качество, особо ценимое в управленческой практике. Не следует, однако, прибегать к нему без нужды, торопиться с принятием компромиссных решений, прерывать тем самым обстоятельное обсуждение сложной проблемы, искусственно сокращать время на творческий поиск разумных альтернатив, оптимальных вариантов. Каждый раз нужно проверять, эффективен ли в данном случае компромисс по сравнению, например, с сотрудничеством, уклонением или приспособлением.

Важно! В том или ином конкретном случае бывает достаточно избрать только один из известных способов разрешения конфликта, но возможны переходы от одного способа к другому или использование способов в комбинации.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
ВВЕДЕНИЕ	5
ГЛАВА I. Речевое поведение участников научной коммуникации	13
1.1. Экстралингвистические основания толерантности в научной коммуникации.....	13
1.2. Коммуникативные стратегии в научной дискуссии.....	16
1.3. Конструктивный тип речевого поведения.....	18
1.4. Полемический тип речевого поведения.....	28
1.5. Идеологический тип речевого поведения.....	33
ГЛАВА II. Речевое поведение участников медиакommunikации	42
2.1. Кооперативно-актуализаторский (консентный) тип речевого поведения.....	43
2.2. Конфликтно-агрессивный тип речевого поведения.....	46
2.3. Кооперативно-манипуляторский тип речевого поведения.....	48
ГЛАВА III. Речевое поведение участников политической коммуникации	55
3.1. Кооперативно-манипуляторский тип речевого поведения.....	58
3.2. Конфликтно-агрессивный тип речевого поведения.....	69
ПРИЛОЖЕНИЯ	
Приложение 1. Тексты для лингвистического анализа.....	86
Приложение 2. Языковые конструкции для выражения согласия/несогласия в научной речи.....	97
Приложение 3. Стили поведения в конфликтных ситуациях.....	100

Учебное издание

Соловьева Наталья Васильевна
Тихомирова Лариса Сергеевна

**Русский язык и риторика:
материалы к разделу «Культура речевого общения»**

Учебно-методическое пособие

Редактор *Т. И. Ускова*
Корректор *И. Т. Иванова*
Компьютерная верстка *Н. В. Соловьева*

Объем данных 1,90 Мб
Подписано к использованию 20.10.2021

Размещено в открытом доступе
на сайте www.psu.ru
в разделе НАУКА / Электронные публикации
и в электронной мультимедийной библиотеке ELiS

Издательский центр
Пермского государственного
национального исследовательского университета
614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15