

вующие лица не освободились от времени: часы продолжают вести его точный отсчет, поэтому и не происходит эксплицитно выраженного перехода персонажей в иное измерение, открывающееся в художественном мире А. Введенского после смерти.

### **Примечания**

1. Гресси Дж. «Оглянись, мир мерцает». А. Введенский и кинематографическое изображение раздробленности времени // Поэт Александр Введенский: сб. материалов / под общ. ред. К. Ичина и С. Кудрявцева. Белград; М.: Гилея, 2006. С. 56–66.

2. Лошилов И. «Монодрама» Николая Евреинова и пьеса Александра Введенского «Елка у Ивановых» // Поэт Александр Введенский: сб. материалов / под общ. ред. К. Ичина и С. Кудрявцева. Белград; М.: Гилея, 2006. С. 301–331.

3. Мейлах М. Что такое есть Потец? // Александр Введенский. Полное собрание произведений: в 2 т. Т. 2. Произведения 1938–1941. Приложения. М.: Гилея, 1993. С. 5–43.

4. Серебрякова Е. «Елка у Ивановых» А. И. Введенского и «Приглашение на казнь» В. В. Набокова // Поэт Александр Введенский: сб. материалов / под общ. ред. К. Ичина и С. Кудрявцева. Белград; М.: Гилея, 2006. С. 344–362.

5. Талицкая А. А. Роль концепта «смерть» в композиции поэмы А. И. Введенского «Кругом возможно Бог» // European Social Science Journal. 2014. № 5. Т. 2. С. 200–207.

*Ю. А. Тенетилова (г. Орел)*

*Орловский государственный университет*

## **Прямые и косвенные способы реализации стратегии дискредитации в политической полемике**

Статья посвящена рассмотрению способов реализации стратегии дискредитации с позиций лингвопрагматики на материале текстов политических дебатов. Необходимость формального соблюдения принципа вежливости заставляет политиков выбирать средства, позволяющие избежать открытого выражения негативной оценки качеств и действий оппонента. В статье ведется сравнение прямых и косвенных способов реализации стратегии дискредитации в политической дискуссии.

**Ключевые слова:** стратегия дискредитации, политический диалог, ирония, принцип вежливости, лингвистическая прагматика

Выбор языковых средств в политической дискуссии зачастую определяют конфликтные стратегии, используемые политиками для достижения таких целей общения, как привлечение сторонников, подрыв репутации оппонента, доказательство справедливости своей точки зрения.

Стратегия дискредитации реализуется через тактики обвинения, компрометации, гиперболизации, оскорбления, угрозы. Стратегия дискредитации представлена комплексами коммуникативных действий двух типов: объективной дискредитации (цель – выразить объективную негативную

оценку) и субъективной дискредитации (цель – подорвать доверие, вызвать сомнение в положительных качествах партнера, представить его негативно).

В политической коммуникации логика и аргументированность нередко уступают по влиянию эмоциям «конструируемым и провоцируемым» [4, с. 22]. Это наблюдение объясняет частое применения стратегии субъективной дискредитации, реализуемой посредством тактики необоснованного обвинения, оскорбления, высмеивания, провокации.

Манипулятивная функция речевых актов дискредитации как вида инструментальной агрессии предполагает завуалированное «управление» поведением и эмоциональным состоянием оппонента, обусловленное невозможностью открытого признания коммуникантом своих целей.[2, с. 31]

О. С. Иссерс отмечает, что при использовании тактики оскорбления коммуникативная задача состоит в унижении и осмеянии партнера. [3, с. 48]. Чаще всего тактика оскорбления встречается в рамках стратегии дискредитации и нападения в ходе теледебатов, когда конфликтные агрессоры прибегают к обсуждению личности, намерений оппонента, оценке его поступков и действий, даже к брани.

Однако прямые оскорбления и угрозы нарушают основные принципы речевого общения, переводя полемику в перебранку и отражаясь на репутации говорящего.

Это демонстрируют примеры из диалогов известных российских политических деятелей:

*С. И. Гинзбург: Дорогой Владимир Вольфович, вы столько наговорили в первой части, мне даже вас жалко стало, у меня такое ощущение, будто у вас мыслииспускательный канал засорился*

*В. В. Жириновский: А у вас мочеиспускательный, и моча вам в голову ударила! Вы мои каналы не трогайте, Гинзбург!*

В выбранном примере выявляется грубое нарушение принципа вежливости, регулирующего речевое общение. Такой прием затрудняет адекватную реакцию оппонента, превращая диалог в обмен оскорблениями.

Прямое оскорбление крайне нежелательно в любом диалоге, так как оно несовместимо с понятием успешного коммуникативного взаимодействия. Кроме того, прямое оскорбление оппонента негативно сказывается на репутации самого говорящего. Перлокутивный эффект высказывания при этом меняется на противоположный: реплика дискредитирует не столько оппонента, сколько самого говорящего.

*В. В. Жириновский: Когда вы говорите “старцы”, вы не уважаете все старшее поколение. Россия стареет. А вы молодой такой! Если вы такой молодой и жизнерадостный, почему в 50 лет нет семьи, нет детей, внуков, что вы пришли сюда с сестрой, с невичкой и с актером – это ваша партия?*

Данную реплику можно считать неоднозначной. Эффективно реализуется стратегия дискредитации оппонента. В представленном примере стратегия реализуется через высмеивание оппонента, применяется «возвратный удар», или так называемый прием бумеранга. Предметом иронии становится

возраст оппонента, называющего других политиков старцами. Применяется провокационный вопрос.

Однако высказывание содержит абсолютно неэтичный комментарий о личной жизни оппонента, представляющий собой нарушение принципа вежливости, негативно отражающееся на образе говорящего.

Для того чтобы завуалировать грубые нарушения принципов успешной коммуникации, в политическом предвыборном общении используются косвенные оскорбления и угрозы. При этом экспрессивные средства варьируются от авторских фигур речи до сниженной лексики.

Рассмотрим следующие примеры:

*М. Д. Прохоров: Россия должна быть с Европой.*

*В. В. Жириновский: Это хороший прогноз, так хотят дети, женщины, но этого не будет никогда [5].*

Жириновский использует иронию для того, чтобы выразить сомнение в компетентности оппонента. Ирония является эффективным приемом дискредитации соперника в предвыборном общении, позволяющим говорящему сохранить позитивное лицо. Жириновский избегает грубого нарушения принципа вежливости, не позволяя себе выразить свою мысль прямым оскорблением, при этом он достигает своей коммуникативной цели, высмеивая оппонента. Одновременно оказывается воздействие на эмоциональное состояние соперника по политической гонке, а также влияние на политические представления целевой аудитории.

*М. Л. Кобринский: Михаил Дмитриевич, не обижайтесь, но вы честно смотрите на людей и так искренне говорите о своих миллиардах. Вы серьезно думаете, что кто-то кроме вас верит, что они честно заработаны? Вы напоминаете персонажа одного известного произведения, помните, про «голубого ворышку», он все тащил и все верил [5].*

Пример иллюстрирует использование тактики компрометации, средствами вербализации которой служат в данной реплике аллюзия к роману И. Ильфа и Е. Петрова «12 стульев» и сравнение оппонента с отрицательным героем этого произведения.

Как и в предыдущем примере, в рассматриваемой реплике средством реализации стратегии дискредитации становится ирония. Аллюзия к популярному и любимому народом роману позволяет пробудить интерес целевой аудитории.

Этот пример доказывает успешность использования юмора с целью реализации стратегии дискредитации в политическом общении.

*В. В. Жириновский: Я согласен, надо полюбить, но вы никогда никого не полюбите. В Куршавеле были ваши женщины. Там вы любили, и там вас арестовала французская полиция [5].*

В данном примере применяется тактика компрометации. Говорящий использует аллюзию к аресту политика в Куршавеле и достигает необходимого эффекта, комментируя данное событие при помощи запоминающейся авторской зевгмы «там вы любили, и там вас арестовала французская полиция».

Оценивая эффективность косвенных средств дискредитации оппонента в политическом диалоге, можно утверждать, что она намного превышает эффективность прямых способов реализации стратегии дискредитации.

Это объясняется тем, что используемые выразительные средства (ирония, зевгма, аллюзия) апеллируют к социальным ценностям, разделяемым большей частью аудитории, воздействуют на эмоциональное состояние оппонента и аудитории [1, с. 18–25].

Кроме того, они благотворно влияют на образ политика, говоря о наличии чувства юмора, определенных ораторских способностях, позволяют убедить слушателей в том, что политик разделяет их взгляды и действует в соответствии со схожей системой ценностей.

Таким образом, использование косвенных способов передачи смысла, таких как ирония, риторические вопросы, позволяет добиться эффективной реализации стратегии дискредитации. Используя скрытые оскорбления и обвинения, участники полемики балансируют на грани между формальным соблюдением максим принципа вежливости и воплощением целей, прямо ему противоположных. Это позволяет сохранить позитивный образ говорящего и не допустить перехода полемики в перебранку.

Необходимость декодирования смысла обеспечивает вовлеченность аудитории в осмысление и оценку явлений вместо пассивного восприятия предвзятой информации.

Эспрессивность речи позволяет воздействовать на эмоциональное состояние аудитории, заявляет о языковой индивидуальности автора.

Однако, представляя собой завуалированное нарушение коммуникативных принципов и скрытое воздействие не только на оппонента, но и на широкий круг слушателей, подобное речевое поведение нуждается в дальнейшем изучении, интерпретации и контроле.

### ***Примечания***

1. Белт Т. Политическое убеждение путем метафорического моделирования // Политическая лингвистика. 2007. Вып. 2 (22). С. 18–25.

2. Будаев Э. В. Военная метафорика в дискурсе СМИ // ActaLinguistica: электрон. науч. журнал. 2008. № 1. Vol. 2. С. 29–36. URL: <http://www.actalinguistica.com>.

3. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Омск: Омск. гос. ун-т, 1999.

4. Почепцов Г. Г. Коммуникативные технологии двадцатого века. М.: Рефл-бук; Киев: Ваклер, 2000. 352 с.

5. Поединок с В. Соловьевым. Жириновский – Прохоров. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=sboLutrWQb4>