

2. Суперанская А.В. Принципы передачи безэквивалентной лексики / А.В. Суперанская // Великобритания: Лингвострановедческий словарь. – Москва : Русский язык, 1978. – С. 467–480.
3. Ермолович Д.И. Англо-русский словарь персоналий / Д.И. Ермолович. – 2-е изд. – Москва : Рус. яз, 1999. – 332 с.
4. ГОСТ 7.79–2000 : сайт / Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Правила транслитерации кирилловского письма латинским алфавитом. – Москва : ИПК Издательство стандартов, 2002. – URL: <https://nppir.ru/wp-content/uploads/17-gost-7.79-2000.pdf>. – Режим доступа: свободный. – Текст : электронный.
5. Gerych, G. Transliteration of Cyrillic Alphabets / G. Gerych. – Ottawa University, 1965. – 126 p.

Науч. рук.: Лемская В.М., к-т филол. н.

О.Ю. Зиско

*Национальный исследовательский
Томский политехнический университет*

Речевые тактики, реализующие конфронтационную коммуникативную стратегию подчинения и убеждения

В данной статье рассматриваются речевые тактики, реализующие конфронтационную коммуникативную стратегию подчинения и убеждения в текстах выступлений Нэнси Пелоси. Конфронтационная коммуникативная стратегия подчинения и убеждения реализуется при помощи таких речевых тактик, как угроза, приказ или упрёк.

Ключевые слова: речевая стратегия; коммуникация; конфронтация; речевая тактика; угроза; упрёк; приказ.

Речевая стратегия представляет собой последовательность решений, принимаемых говорящим, обусловленная выбором определённых языковых действий и средств. Отдельно взятое высказывание или их последовательность выполняет ряд функций, направленных на достижение целей. Речевая стратегия также может представлять собой определённую модель поведения участников коммуникативного процесса, которая предопределяет выбор речевых стратегий для достижения поставленных целей [1, с. 86].

Анализируя особенности речевых стратегий, необходимо учитывать средства воздействия и условия осуществления коммуникации, какие цели и мотивы преследуют участники общения, использование вербальных

и невербальных средств для реализации стратегии. Необходимо учесть характер коммуникативного взаимодействия, позиции, статус и роль собеседников, перлокутивный эффект (составляющая речевого акта, рассчитанная на положительный эффект), суть общения и фактор эмпатии реципиента. Из этого следует, что речевая стратегия представляет собой разнообразную структуру, которая зависит как от целей коммуниканта, так и от множества различных экстралингвистических факторов.

Основу эффективного коммуникационного взаимодействия составляют два базисных принципа: принцип кооперации и принцип конфронтации [4, с. 59]. Коммуникативные стратегии традиционно подразделяются на кооперативные и конфронтационные, исходя из целей говорящего. Стратегия кооперативного принципа направлена на совместную деятельность и результат общего взаимодействия. Она осуществляется при помощи норм этики и категорий нравственности, с использованием следующих максим:

- 1) максима такта (соблюдение интересов, границ собеседника);
- 2) максима великодушия (не затруднять положение других участников речевого акта);
- 3) максима одобрения (избегать оскорблений собеседника);
- 4) максима скромности (избегать самовосхваления);
- 5) максима согласия (не противоречить собеседнику);
- 6) максима симпатии (быть приветливым по отношению к собеседнику) [3, с. 169].

При нарушении этих норм ситуации принимают конфликтный характер. Конфликт представляет собой столкновение противоположных позиций, целей, интересов, мнений между двумя и более сторонами. Как правило, оценочные высказывания по отношению к адресату или относящимся к нему объектам могут привести к конфликтным ситуациям. Существуют различные механизмы создания конфронтационной ситуации, например, использование языковых правонарушений: речевое хулиганство (использование нецензурной лексики), речевое убийство (унижение чести и достоинства), речевое воровство и мошенничество [2, с. 129].

Формирование и реализация данных речевых ситуаций происходит с помощью конфронтационных коммуникативных стратегий. Стратегии конфронтации строятся на желании превзойти собеседника и завоевать лидерскую позицию. Выделяют следующие виды конфронтационных коммуникативных стратегий: дискредитация (уничтожение репутации), убеждение и подчинение (демонстрация превосходства и принуждение выполнения действий), захват инициативы и контроля над ситуацией (управление адресатом) и самозащита (защита и оспаривание выдвинутых обвинений). Понятие «стратегия» имеет прямое отношение к военному

делу. То есть, непосредственной целью любой стратегии является победа над противником, а не сотрудничество. Чтобы одержать победу адресант пытается простимулировать адресата, используя позитивные или отрицательные стимулы. Позитивные стимулы, как правило, используются в деловом и дипломатическом дискурсе, цель которого достичь договорённости с участниками коммуникации. Негативная стимуляция в основном проявляется в условиях политической вражды, где адресант показывает своё превосходство над адресатом. Таким образом, можно выделить две основные цели стратегии подчинения и убеждения: 1) проявление своего превосходства над другими участниками коммуникации; 2) давление на участников коммуникации с целью получения выгоды [5, с. 50].

Одной из основных тактик подчинения и принуждения выступает угроза. Угроза – это намерение причинения морального, физического или материального вреда оппоненту. При осуществлении речевого акта один из собеседников пытается вызвать определённую эмоциональную реакцию. Используя угрозу, адресант пытается склонить адресата к уступке. При этом адресант обладает определённым преимуществом над адресатом, которое позволяет ему достичь желаемой цели.

Другой распространённой тактикой конфронтационной коммуникативной стратегией подчинения и убеждения является приказ. Приказывая, один из участников коммуникационного процесса пытается оказать влияние на других участников. При использовании данной тактики, важную роль играет статус отдающего приказ. Используя приказ, адресант пытается указать на ошибки адресата, показать пути решения, воздействовать на руководство государства, продемонстрировать необходимость выполнения обязательств и т. д.

Упрёк также является одной из часто используемых тактик стратегии подчинения и убеждения. Применяя данную тактику, адресант указывает адресату на определённые недостатки, которые необходимо исправить.

(1) If he decides to invade, the mothers in Russia don't like their children going into what he's had to experience that – forgive the expression – bodybags from the moms before, so he has to know that war is not an answer. There's very severe consequences to his aggression, and we are united in using them.

(2) If we were not threatening the sanctions and the rest, it would guarantee that Putin would invade. Let's hope that diplomacy works. It's about diplomacy, deterrence.

(3) The U.S. has to be prepared for any potential invasion, and I believe sanctions have acted as a deterrent thus far.

Данные высказывания принадлежат Члену Палаты Представителей США Нэнси Пелоси, которая обсуждает с телеведущим предполагаемые действия В.В. Путина. Использование условных конструкции с *if* указывает

на возможные последствия, к которым может привести введение войск на территорию Украины. Пелоси предостерегает Путина, угрожает введением санкций. Конструкция с *if* помогает избежать прямых обвинений и угроз, тем самым лишь пытаясь вызвать эмоции у адресата.

Модальный глагол *has to* в выражение «*he has to know*» «*The U.S. has to be prepared*» используется с целью воздействия и давления на адресата или массы людей, чтобы они оказали давление на адресатов для достижения положительного для адресанта исхода ситуаций.

(4) *One year ago, Russia launched a cruel, brutal and illegal attack on Ukraine, seeking to conquer a sovereign, independent nation. Yet the people of Ukraine met their darkest hour with fierce, fearless resistance: refusing to surrender in the battle for their freedom. Indeed, the heroism of the Ukrainian people – and the courage of President Zelenskyy – have inspired the world.*

With his invasion, Putin sought to splinter the NATO alliance and test our commitment to freedom – but he failed. Thanks to the magnificent leadership of President Biden, America and our allies are stronger and more united than ever. Our robust response has given the freedom-fighters a critical edge: from delivering critical military, economic and humanitarian assistance to Ukraine, to isolating Russia on the world stage and imposing sanctions to cripple its economy. We will continue to support the people of Ukraine, including seeking justice for heinous crimes against humanity perpetrated by Russian Forces, particularly against women and children. As President Biden boldly declared in Kyiv on Monday: «One year later, Kyiv stands. And Ukraine stands. Democracy stands». And we will stand with Ukraine until victory is won.

(5) *This is as bad as it gets, and yet the president will not confront the Russians on this score.*

(6) *But the fact is: he is in, and we are having sanctions. And they will be swift, and they will be severe. And they will pay – there will be a price to pay for Vladimir Putin, in terms of what this is.*

В этом выступлении Нэнси Пелоси активно апеллирует негативно-окрашенной лексикой, направленной против действий Российской Федерации «*cruel, brutal and illegal attack*», «*to conquer*», «*invasion*», «*heinous crimes*», противопоставляя эту лексику действиями США и его союзников «*Our robust response has given the **freedom-fighters** a critical edge: from delivering critical military, economic and humanitarian **assistance** to Ukraine, to isolating Russia on the world stage and imposing sanctions to cripple its economy.*» В этом же отрывке представляется очередная угроза для России: введение санкций для нанесения ущерба экономики.

Использование модального глагола *will* во фрагментах (4), (5), (6), образующего категорию будущего времени, указывает на степень уверенности исполнения своих действий.

Как правило, тактика угрозы выражается в косвенной форме, чтобы не развивать конфликт, а разрешить его. В своих выступлениях и интервью Нэнси Пелоси пытается воздействовать на правительство Российской Федерации, используя различные грамматические конструкции и эмоционально-окрашенную лексику, чтобы достичь своей цели.

В целом, конфронтационная коммуникативная стратегия подчинения и убеждения представляет собой разного рода манипуляции, при помощи различных вербальных средств (угроз, упрёков и приказов) адресант пытается повлиять на адресата и убедить его изменить свои действия ради собственной выгоды.

Литература

1. Вишневецкая Н.А. Понятие речевых стратегий и дискурс / Н.А. Вишневецкая, О.П. Козлова, О.Н. Романова // Грамота. – 2017. – № 10 (76): в 3-х ч. – Ч. 3. – С. 86–89.

2. Голев, Н.Д. Правовое регулирование речевых конфликтов и юрлингвистическая экспертиза конфликтогенных текстов / Н.Д. Голев // Правовая реформа в Российской Федерации: общетеоретические и исторические аспекты. Межвузовский сборник статей под ред. В.Я. Муюкина, В.В. Сорокина. – Барнаул, 2002. – С. 125–134.

1. Ивин, А.А. Основы теории аргументации / А.А. Ивин. – Москва : Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1997. – 352 с.

2. Иссерс, О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О.С. Иссерс. – Москва : Издательство ЛКИ, 2008. – 288 с.

3. Хлопотунов, Я.Ю. Конфронтационные стратегии американского и политического дискурса / Я.Ю. Хлопотунов // Язык и репрезентация культурных кодов. VII Всероссийская с международным участием научная конференция молодых ученых. (Самара, 19 мая 2017 г.). Материалы и доклады. Часть 1. / под общ. ред. А.А. Безруковой. – Самара : изд-во «Инсома-пресс», 2017. – С. 48–53.

Науч. рук.: Полякова Н.В., к-т филол. н., доц.