А. А. ТЫМБАЙ
(Москва)

КТО ПОБЕДИЛ? (Лингвистический анализ президентских дебатов 2016 года в США)

Представлен анализ основных коммуникативных стратегий, используемых участниками на теледебатах – одной из разновидностей политического дискурса. Проиллюстрированы основные типы мены роли в диалоге, рассматриваются отличия между репликами и комментариями, наложениями и прерываниями реплик. Рассматриваются выбранные политиками речевые тактики как средство воздействия на собеседника и избирателей.

Ключевые слова: *диалог, политический дискурс, мена ролей, положенное место мены роли, речевые стратегии и тактики.*

Исход выборов в Америке известен: президентом США избран Дональд Трамп. Однако политологи и зрители до сих пор спорят о том, кто же из кандидатов в президенты – участников избирательной кампании 2016 г. – одержал победу на теледебатах. Дело в том, что история американских президентских выборов пестрит рассказами о том, как выигранные дебаты несли участнику победу в президентской гонке, в то время как неправильно выбранная стратегия, напротив, оборачивалась поражением.

Возникает вопрос: а так ли важна здесь, собственно, политика? Роль риторики, умения преподнести себя, убедить аудиторию в своей исключительной правоте, при этом грамотно отвергнув аргументы соперника, неоднократно становилась предметом исследования лингвистов, занимающихся вопросами прагматики. Что перевесило чашу весов на этот раз? Риторически стройная речь Хиллари Клинтон или грубоватое, но убедительное поведение Дональда Трампа?

Начнем с формата. Из всех видов политического дискурса теледебаты представляются наиболее запротоколированным видом речевой коммуникации [2]. Роли участников строго определены. Время жестко регламентировано. Диалогом управляет ведущий. И он действительно им управляет: в его обязанности входит как предоставить слово участникам, так и остановить их, если они выходят за установленные временные рамки. Прямого диалога между участниками в его классическом понимании почти не происходит. Медиатор останавливает словесные перепалки и пресекает отклонения от установленной темы.

В самом начале первого раунда теледебатов, прошедшего в Университете Хофстра (штат Нью-Йорк) 26 сентября 2016 г., ведущий, Лестер Холт, действительно, определил формат дискуссии и установил временные рамки ответов на вопросы. Полуторачасовые дебаты были разделены на шесть частей. Начиная каждый сегмент, ведущий задавал кандидатам ключевой для данной темы вопрос и предоставлял каждому по две минуты для ответа, после чего должна была последовать открытая дискуссия.

По большому счету, ничего нового о кандидатах дебаты не сообщили. Все и так знали, что ораторские стратегии Трампа довольно нетипичны и что Клинтон строит свою кампанию на том, насколько она лучше оппонента. С формально-риторической точки зрения кандидат от Демократической партии выглядела убедительнее, но если бы работали только формально-риторические критерии, Дональд Трамп выбыл бы из гонки еще на этапе праймериз. Он, между тем, уверенно продолжал борьбу до победного конца.

В начале каждого из шести раундов Хиллари Клинтон кратко перечисляла детали своей программы, а затем начинала критиковать Дональда Трампа. Делала она это, разумеется, не в открытую, отчасти поэтому складывалось впечатление, что Клинтон явно хотела спровоцировать оппонента, чтобы он вышел из себя, и ей это в целом удалось.

Сработали и домашние заготовки Клинтон: упомянув о своей дочери и внучке, она преподнесла себя как женщину, бабушку, американку. «Женский взгляд» по-американски должен был сообщить избирателям, а точнее, избирательницам, что ей не чужды человеческие чувства [4], да и муж, экс-президент США Билл Клинтон, готовый подать жене руку, всегда находится рядом. Далее, когда Трамп заметил, что он ездит по стране и общается с избирателями, пока Хиллари сидит дома, та ответила: «Да, я решила подготовиться к этим дебатам. А еще я много готовилась к тому, чтобы стать президентом. И это хорошо». Резюме: да, я женщина, но хорошо гото-

© Тымбай А.А., 2017

вая к тому, чтобы стать следующим президентом США.

Трамп позиционирует себя иначе, он – реакционер. Вся его речь – по поводу и без повода – строится на известной концептуальной оппозиции «свой – чужой» [1]. Закономерным интересам американских безработных противопоставлены интересы «наглых мигрантов» всех мастей. Глобальным интересам США он противопоставляет экономическую стратегию Китая. Даже его личной безупречной деловой репутации (здесь он забывает о том, что отказывается открыто декларировать свои доходы) противопоставлена запятнанная скандалом с электронной почтой репутация Клинтон. «Свой» всегда хорош, кем бы он ни был и что бы он ни делал, даже если он поступает, как сам Трамп, который, по словам Клинтон, не заплатил архитектору – разработчику одного из проектов в его «империи». Трамп легко парирует: тот, якобы, плохо работал, следовательно, он теперь из категории «чужой». А «чужой» всегда плохой, кем бы он ни был: корейцем, китайцем, мексиканцем или даже американцем.

С точки зрения прагматики, участники теледебатов, в отличие от обычного диалога, должны распространять свое воздействие как на оппонента, так и на зрителя. На первый взгляд, речевые интенции «выразить мнение», «возразить», «противостоять» умело реализуют как Клинтон, так и Трамп. Но при детальном анализе становится очевидно, что намерения «убедить», «переубедить» собеседника или «внушить» ему свою правоту остались до конца не реализованы. Участники только декларируют свои мысли. Формат общения не предусматривает принятия точки зрения партнера, а тем более – признания его правоты. И хотя Трамп по некоторым вопросам соглашается с Клинтон, это объясняется изначальной близостью взглядов по поводу данной конкретной проблемы, а не достигнутым в ходе общения компромиссом.

Переходя к анализу звучащего материала, необходимо сразу отметить интересный факт. В формате теледебатов не каждая начатая участником реплика означает смену роли. Часть из них только декларативны. Они подают сигнал: согласен, не согласен, возражаю.

Пример 1

В этом примере мы можем наблюдать ситуацию, когда в отрывке звучащего текста аудитория фиксирует три реплики, однако смены роли не происходит ни разу:

CLINTON: I do. You know, I made a mistake using a private e-mail…

TRUMP: That's for sure.

CLINTON: …and if I had to do it over again, I would, obviously, do it differently.

Реплика Трампа «вливается» в поток речи Клинтон, но, не намереваясь уступать роль, Клинтон не обозначает так называемое «положенное место смены роли». Она продолжает свой речевой вклад.

Возникает сигнал «обратной связи» или комментарий, когда во время реплики партнера, часто не дожидаясь паузы или какого-то стыка синтагм, участник диалога делает оценочное замечание и, что важно, не просто не претендует на роль говорящего, а часто и не готов взять ее. Трамп просто вклинивается в синтагму Клинтон, делает оценочный комментарий и уходит на второй план.

Количество подобных комментариев во всех трех раундах теледебатов со стороны Трампа настолько велико, что заставляет слушателей воспринимать их как его личную коммуникативную стратегию.

В следующем примере подобный оценочный комментарий вообще выражен не репликой, а междометием.

Пример 2

CLINTON: Well, I've heard Donald say this at his rallies, and it's really unfortunate that he paints such a dire negative picture of black communities in our country.

TRUMP: Ugh.

CLINTON: You know, the vibrancy of the black church, the black businesses that employ so many people, the opportunities that so many families are working to provide for their kids.

Подобные жесты внимания и понимания статистически являются наиболее частым сигналом обратной связи и составляют до половины всех реплик, не влекущих смену роли. Но часто не знаки внимания к словам партнера, а желание выразить свое несогласие с ним порождает коммуникативную стратегию. В этой связи интересна использованная Клинтон в нижеследующем примере стратегия взятия коммуникативной роли вопреки желанию собеседника.

Пример 3

TRUMP: …And, Hillary, I'd just ask you this. You've been doing this for 30 years. Why are you just thinking about these solutions right now? For 30 years, you've been doing it, and now you're just starting to think of solutions.

CLINTON: Well, actually...

TRUMP: I will bring -- excuse me. I will bring back jobs. You can't bring back jobs.

CLINTON: Well, actually, I have thought about this quite a bit.

TRUMP: Yeah, for 30 years.

CLINTON: And I have -- well, not quite that long. I think my husband did a pretty good job in the 1990s. I think a lot about what worked and how we can make it work again...

В общем виде эту стратегию можно изобразить так: первые слова инициативного вложения повторяются коммуникантами несколько раз. Громкость их постепенно увеличивается, и в итоге говорящий сдается и уступает роль.

Пример 4

CLINTON: I think -- I think -- I think Donald just criticized me for preparing for this debate. And, yes, I did. And you know what else I prepared for? I prepared to be president. And I think that's a good thing.

Практически то же самое видно в речевом поведении Трампа ниже.

Пример 5

CLINTON: ... about a potential nuclear -- nuclear competition in Asia, you said, you know, go ahead, enjoy yourselves, folks. That kind...

TRUMP: And defend yourselves.

CLINTON: ... of language -- well...

TRUMP: And defend yourselves. I didn't say nuclear. Anddefendyourself.

Возникает вопрос: как же выйти из сложившегося положения? удержать диалог от скатывания в бездну? Статистически наиболее частым способом удержания коммуникативной инициативы является повышение громкости речи. По данным аудиторского анализа, в следующем примере Клинтон произносит окончание прерванной фразы практически вдвое громче ее начала. Трамп пытается прервать ее, но такое значительное повышение громкости заставляет его отступить.

Пример 6

CLINTON: I happen to -- I happen to support that in a way that will actually work to our benefit. But when I look at what you have proposed, you have what is called now the Trump loophole, because it would so advantage you and the business you do. You've proposed an approach that has a...

TRUMP: Who gave it that name?

CLINTON: ... $4 billion tax benefit for your family. And when you look at what you are proposing...

TRUMP: How much? How much for my family?

CLINTON: ... it is as I said, trumped-up trickle-down. Trickle-down did not work. It got us into the mess we were in, in 2008 and 2009. Slashingt axesonthewealthyhasn'tworked.

Характеристикой быстрой смены роли в диалогах обычно являются частые наложения реплик. Наложения экономят время и коммуникативные усилия, поэтому чем выше градус кооперации, тем больше происходит наложений. В общении же Трампа и Клинтон наложений очень мало, что может быть объяснено форматом общения. Те единичные случаи, когда кандидаты все же прибегают к ним, – это когда они начинают высказывание сразу после реплики ведущего.

Пример 7

HOLT: Mr. Trump, you can respond and we're going to move on to the next segment.

TRUMP: I would love to respond. First of all, ...

Последние слоги реплики ведущего, Лестера Холта, уже не слышны: Трамп начинает свой речевой вклад. Но слушатели не возражают: наложение двух реплик на ядерных тонах последней не воспринимается как прерывание собеседника.

В следующих примерах Трамп перебивает Клинтон на восходящем или ровном тоне и слушатели воспринимают это как грубое нарушение «положенного места смены роли». Это уже не невинные наложения, а прерывания.

Пример 8

CLINTON: Well, to...

TRUMP: Which our country should do, too.

Пример 9

CLINTON: Well, it's also fair to say, if we're going to talk about mayors, that under the current mayor, crime has continued to drop, including murders. So there is...

TRUMP: No, you're wrong. You're wrong.

CLINTON: No, I'm not.

TRUMP: Murders are up. All right.Youcheckit.

Из примеров видно, что данные прерывания являются определенной стратегией захвата инициативы в диалоге. Клинтон явно пока не собирается заканчивать свой речевой вклад. Трамп прерывает в неположенном месте, но разница высказываемых позиций настолько существенна для Клинтон, что она, вопреки своей обычной практике увеличения громкости, идет у Трампа на поводу и в итоге приносит ему коммуникативную победу.

Однако более типичной для Клинтон является стратегия «игнорирования собеседника». Она не отвечает на выпады, комментарии,

удерживая роль до тех пор, пока не произнесет значимый для нее коммуникативный центр высказывания. Проследить это можно на следующем примере.

Пример 10

Clinton: The other day, I saw Donald saying that there were some Iranian sailors on a ship in the waters off of Iran, and they were taunting American sailors who were on a nearby ship. He said, you know, if they taunted our sailors, I'd blow them out of the water and start another war. That's not good judgment.

TRUMP: That would not start a war.

CLINTON: That is not the right temperament to be commander-in- chief, to be taunted. And the worst part...

TRUMP: No, they were taunting us.

CLINTON: ... of what we heard Donald say has been about nuclear weapons. He has said repeatedly that he didn't care if other nations got nuclear weapons, Japan, South Korea, even Saudi Arabia. It has been the policy of the United States, Democrats and Republicans, to do everything we could to reduce the proliferation of nuclear weapons. He even said, well, you know, if there were nuclear war in East Asia, well, you know, that's fine...

TRUMP: Wrong.

CLINTON: ... have a good time, folks.

Трамп в присущей ему манере комментария трижды пытается прервать Клинтон. Первый раз его реплика даже по формальным критериям (после небольшой паузы и терминального тона во фразе *That's not good judgment*) должна быть расценена ею как взятие коммуникативной роли, но она предпочитает не замечать собеседника и продолжает речь, пока не произнесет риторически значимый эффектный финал (*...have a goodtime, folks*).

Интересным может показаться и то, что в таком поведении нет «ничего личного». В ряде случаев Клинтон не реагирует не только на оппонента, но и на ведущего.

Пример 11

TRUMP: But what she doesn't say is that President Obama has deported millions and millions of people just the way it is.

WALLACE: Secretary Clinton, I want to...

CLINTON: We will not have open borders. That is...

WALLACE: Well, let me -- Secretary...

CLINTON: That is a rank mischaracterization.

WALLACE: Secretary Clinton...

CLINTON: We will have secure borders, but we'll also have reform. And this used to be a bipartisan issue. Ronald Reagan was the last president...

В этом примере Клинтон, нарушая регламент, перенимает коммуникативную роль у Трампа и начинает ответную реплику. Ведущий теледебатов Уоллес дважды пытается ее осадить, заставить уважать заранее оговоренные правила ведения дебатов. Но Клинтон, как обычно, не слышит его. Ее стратегия – произнести эффектное заключение, невзирая на прерывания и аккомпанирующие вложения.

Апофеозом выражения столкновения коммуникативных стратегий Трампа и Клинтон может послужить следующий пример, где Трамп комментирует, не претендуя на роль, а Клинтон не реагирует, не желая эту роль уступать.

Пример 12

TRUMP: Chris, we don't gain anything.

CLINTON: He has all the conspiracy theories...

(CROSSTALK)

TRUMP: Iran is taking over Iraq.

WALLACE: Secretary Clinton, it's...

(CROSSTALK)

TRUMP: Iran is taking over Iraq. We don't gain anything.

CLINTON: This conspiracy theory, which he's been spewing out for quite some time.

TRUMP: If they did it by surprise...

(CROSSTALK)

WALLACE: Wait, wait, wait, Secretary Clinton, it's an open discussion.

CLINTON: He says...

(CROSSTALK)

TRUMP: We could have gained if they did it by surprise.

WALLACE: Secretary, please let Mr. Trump speak.

CLINTON: ... unfit, and he proves it every time he talks.

Необходимо отметить, что как для аудитории, так и для экспертов это был просто период одновременного говорения. Эффективность воздействия на слушателя у подобного рода стычек, разумеется, равна нулю, потому что в периоды одновременного говорения слов разобрать невозможно. Однако если попытаться расписать реплики партнеров по-другому, смысл легко улавливается:

TRUMP: Chris, we don't gain anything. Iran is taking over Iraq. Iran is taking over Iraq. We don't gain anything. If they did it by surprise.. We could have gained if they did it by surprise. – Трамп в попытке захватить коммуникативную

роль несколько раз повторяет свой ключевой тезис.

WALLACE: Secretary Clinton, it's... Wait, wait, wait, Secretary Clinton, it's an open discussion. Secretary, pleaseletMr. Trumpspeak. – Ведущий пытается прервать Клинтон и вернуть ее в рамки дискуссии.

CLINTON: He has all the conspiracy theories... This conspiracy theory, which he's been spewing out for quite some time.Hesays... ... unfit, andheprovesiteverytimehetalks.– Клинтон игнорирует как стратегию несогласия Трампа, так и призывы Уоллеса, пока не реализует свой тезис о несостоятельности Трампа как политика.

Традиционно высокое количество прерываний партнера является характеристикой конфликтного стиля общения. Но, как показывают опросы, прерывания собеседника далеко не всегда воспринимаются зрителями как показатель сильной позиции. Напротив, они оставляют у зрителя впечатление отсутствия достаточной аргументации, воспринимаются аудиторией как отвлекающий маневр. Именно этого, вероятно, и опасались Трамп и Клинтон по мере развития их коммуникации. Ведь количество прерываний в третьем раунде дебатов, по сравнению с первым, снижается примерно на десять процентов. По-видимому, по ходу избирательной кампании оба политика хорошо приноровились к манере ведения диалога, используемой соперником. И хотя по мере приближения к дню выборов градус непримиримых политических противоречий возрастал, коммуникативные стратегии Клинтон и Трампа, напротив, были адаптированы друг под друга.

Подводя итог проведенному анализу, можно сделать следующие выводы:

1. Речевое поведение участников теледебатов укладывается в рамки ряда коммуникативных стратегий и тактик. Это поведение отражает личностные особенности говорящих.

2. Не каждая реплика влечет за собой смену роли. 10 – 15% речевых вкладов на теледебатах просто выражают внимание и понимание говорящего, согласие или несогласие с высказываемой позицией. Эти реплики могут быть адресованы как напрямую собеседнику, так и слушателям или зрителям.

3. Существенное значение при наложении реплик имеет характер этих наложений. Собственно наложения воспринимаются аудиторией как естественный переход роли. Смысл высказывания не нарушается, коммуникативный центр высказывания оформлен интонационно и озвучен. Их вероятной причиной является экономия участниками времени или коммуникативных усилий.

4. Другим типом наложений реплик являются прерывания. Прерывания партнера нарушают просодическое оформление реплики, идут вразрез с фонетическими сигналами передачи роли, такими как пауза или терминальный тон. Оборванные фразы не обладают смысловой или логической завершенностью. Прерывания партнера часто воспринимаются аудиторией как элементы конфликтного стиля, нарушение кооперативного общения.

5. Повышение громкости и темпа речи служит сигналом о нежелании уступать коммуникативную инициативу. Часто после таких сигналов участник диалога, желавший инициировать речевой вклад, идет на попятную, давая собеседнику возможность закончить свою реплику.

6. Самой частой речевой стратегией, использованной в ходе теледебатов Дональдом Трампом, является «закадровый комментарий» критического характера. Политик очень часто выражает свою оценку короткой меткой репликой «в зал» и не претендует на взятие коммуникативной роли. Как правило, он добивается своего: ставит под сомнение позицию соперника. Но делает это лишь отчасти, поскольку подобные реплики в отсутствие аргументированного основания могут восприниматься как легковесные, как часть шоу.

7. Наиболее яркой стратегией Хиллари Клинтон на прошедших дебатах стала стратегия «игнорирования» позиции собеседника. Зачастую Клинтон не слышит ни Трампа, ни ведущих. Она входит в состояние, подобное некоему «риторическому трансу», и не заканчивает реплику, пока не произнесет эффектный финал.

8. Коммуникативные стратегии Трампа и Клинтон настолько противоположны друг другу, что в конечном счете начинают дополнять друг друга. Комментарии Трампа без желания брать роль как нельзя лучше вписываются в концепцию Клинтон эту роль не уступать. Возможно, это и является главным объяснением того, почему эксперты, зрители да и сами участники расходятся в оценках результатов теледебатов.

В заключение хотелось бы отметить, что, на наш взгляд, записи прошедших в США теледебатов было бы полезно использовать на занятиях со студентами как языковых, так и неязыковых вузов [3]. Анализ текста теледебатов, выборочный просмотр отдельных эпи-

зодов, написание резюме по материалам прослушанного не только развивают у студентов общекультурную компетенцию, но и помогают им сформировать собственный инвентарь языковых и речевых средств, способствующих эффективной реализации диалогического общения на профессиональные темы на иностранном языке.

Список литературы

1. Алиева Т.В. Концептуальная оппозиция «свой – чужой» в политическом дискурсе прессы США (на материале публикаций, посвященных электоральной кампании) // Филологические науки в МГИМО. 2008. Вып. 34 (49). М.: МГИМО (У) МИД России. С. 18 – 26.
2. Тымбай А.А. Диалог в различных видах политического дискурса // Магия ИННО: новое в исследовании языка и методике его преподавания : материалы Второй науч.-практ. конф. (Москва, 24–25 апр. 2015 г.). Т. 1 / отв. ред. Д. А. Крячков ; Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) М-ва иностр. дел Рос. Федерации. М.: МГИМО–Университет, 2015. С. 230–234.
3. Цветкова Н.И. Использование коммуникативных стратегий при обучении говорению на иностранном языке студентов неязыкового вуза // Вестник МГЛУ. 2007. Вып. 519. С.134–144.
4. Яблокова Т.Н. Эмоциональные высказывания в диалогической и монологической речи // Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2011. №2, ч. 9. С. 191–197.

* * *

1. Alieva T.V. Konceptual'naja oppozicija «svoj – chuzhoj» v politicheskom diskurse pressy SShA (na materiale publikacij, posvjashhennyh jelektoral'noj kampanii) // Filologicheskie nauki v MGIMO. 2008. Vyp. 34 (49). M.: MGIMO (U) MID Rossii. S. 18 – 26.
2. Tymbaj A.A. Dialog v razlichnyh vidah politicheskogo diskursa // Magija INNO: novoe v issledovanii jazyka i metodike ego prepodavanija: materialy Vtoroj nauch.-prakt.konf. (Moskva, 24–25 apr. 2015 g.). T. 1 / otv. red. D. A. Krjachkov; Mosk. gos. in-t mezhdunar. otnoshenij (un-t) M-va inostr. del Ros. Federacii. M.: MGIMO–Universitet, 2015. S. 230–234.
3. Cvetkova N.I. Ispol'zovanie kommunikativnyh strategij pri obuchenii govoreniju na inostrannom jazyke studentov nejazykovogo vuza // Vestnik MGLU. 2007. Vyp. 519. S.134–144.
4. Jablokova T.N. Jemocional'nye vyskazyvanija v dialogicheskoj i monologicheskoj rechi // Filologicheskie nauki. Voprosy teorii i praktiki. 2011. №2, ch. 9. S. 191–197.

Whoisthewinner? (Linguistic analysis of the USA presidential debates of 2016)

The article deals with the main communicative strategies used by the participants of the TV debates – a variety of the political discourse. Thebasic types of role exchangein the dialogue, the difference between the replies and comments, interruptions of replies are described in the article. Theverbal tacticsused by the politicians are examinedas the means of influencing the interlocutor and voters.

Key words: *dialogue, political discourse, role exchange, proper place to exchange the roles, verbal strategies and tactics.*

(Статья поступила в редакцию 19.12.2016)

ЛИТЕРАТУРОВЕДЕНИЕ

Т.В. ДЯЧУК
(Санкт-Петербург)

И.С. ТУРГЕНЕВ В ТВОРЧЕСТВЕ Г.И. УСПЕНСКОГО

Исследуется комплекс представлений, связанных с образом И.С. Тургенева в прозе Г.И. Успенского. Рассматривается сложное отношение Успенского к «тургеневскому» в русской культуре, сочетающее размышления о «барстве» автора «Отцов и детей» и признание ценности внесоциального тургеневского лиризма.

Ключевые слова: *Г.И. Успенский, И.С. Тургенев, меланхолия, барство, лиризм, разночинец.*

Литературная судьба и биография писателя Г.И. Успенского контрастно отличается от обстоятельств жизни и творчества его старшего современника – И.С. Тургенева. Их разделяют: возраст, сословное и имущественное положение, образование (обучение в нескольких университетах Тургенева и провинциальная гимназия Успенского) и социальный опыт, приобретенный в молодости (Успенский не раз сетовал на то, что в отличие от писателей 1840-х годов, воспитанных в атмосфере интеллектуальных кружков, его писательское взрос-

© Дячук Т.В., 2017