

КОМУНІКАТИВНА СТРАТЕГІЯ АРГУМЕНТАЦІЇ В УКРАЇНСЬКОМУ ПОЛІТИЧНОМУ ДИСКУРСІ

Статтю присвячено дослідженню інтерактивного вияву українського політичного дискурсу у лінгвопрагматичному аспекті. Охарактеризовано поняття комунікативної стратегії та комунікативної тактики, та розглянуто стратегічні проблеми кооперативного типу взаємодії в політичному дискурсі. Представлено типологію комунікативних тактик аргументативного типу: тактики обґрунтування тези, діалогічності та компромісу. Репрезентовано основні мовні прийоми та засоби реалізації комунікативної стратегії аргументації.

Ключові слова: політичний дискурс, мовленнєва взаємодія, комунікативна стратегія, комунікативна тактика, аргументація.

Завальская Л.В. Коммуникативная стратегия аргументации в украинском политическом дискурсе. – Статья.

Статья посвящена исследованию интерактивного проявления украинского политического дискурса в лингвопрагматическом аспекте. Охарактеризовано понятие коммуникативной стратегии и коммуникативной тактики, и рассмотрены стратегические проблемы кооперативного типа взаимодействия в политическом дискурсе. Представлена типология коммуникативных тактик аргументативного типа: тактики обоснование тезиса, диалогичности и компромисса. Представлены основные языковые приемы и средства реализации коммуникативной стратегии аргументации.

Ключевые слова: политический дискурс, речевая взаимодействие, коммуникативная стратегия, коммуникативная тактика, аргументация.

Zavalskaya L.V. Communications strategy arguments in the Ukrainian political discourse. – Article.

The article studies the interactive manifestation Ukrainian political discourse in linguopragmatic aspect. Author determined the concept of communication strategy and communication tactics and strategic issues discussed cooperative type of interaction in political discourse. Presents a typology communicative argumentative type of tactics: tactics justify the thesis, of dialogue and compromise. Sending basic language techniques and means of implementing the communication strategy of argumentation.

Key words: political discourse, speech interaction, communicative strategy, communicative tactics, argument.

Політичний дискурс є організованим типом комунікативної взаємодії, що передбачає виявлення стратегій і тактик, які сприяють реалізації комунікативної інтенції. Комунікативна стратегія – це план, схема реалізації мовцем комунікативного наміру, що передбачає поетапне використання мовних засобів для отримання потрібного результату або впливу на співрозмовника. Мовленнєва взаємодія передбачає планування поетапних дій і загальний план взаємодії, реалізованої через глобальну реалізацію комунікативного наміру у вигляді стратегій, що складається з низки комунікативних тактик. Кооперативні мовленнєві стратегії орієнтовані на досягнення спільного результату і підпорядковані загальній комунікативній настанові та рівноправному спілкуванню. Політики-мовці виражають повагу до свого співрозмовника та аудиторії, демонструючи власні риси мовної особистості та послуговуючись відповідними комунікативними стратегіями. Проте конкретні моделі комунікативної поведінки у політичному дискурсі, що визначають напрям її розгортання, потребують комплексного вивчення та обґрунтування.

Дослідження комунікативних стратегій і тактик представлено насамперед теоретичними працями, що містять розроблені типології стратегій і тактик у різних типах дискурсів (Ф. Бацевич, Т. ван Дейк, О. Іссерс, А. Маслова, Г. Почепцов, Н. Формановська, Т. Янко та ін.), серед яких особливе місце належить політичному (А. Башук, О. Карякін, О. Паршина, Л. Славова, В. Чернявська, О. Чорна та ін.). В українському мовознавстві дослідження політичного інтерактиву представлено поодинокими науковими працями (Т. Ковалевська, Н. Кондратенко, А. Мартинюк, С. Онуфрієв, Н. Петлюченко, І. Шевченко та ін.), що увиразнює необхідність подальшого поглибленого опрацювання цього комунікативного сегмента.

Мета статті – схарактеризувати та виявити особливості застосування комунікативної стратегії аргумента-

ції в політичному дискурсі, що передбачало розв'язання таких завдань: визначити поняття комунікативної стратегії, з'ясувати особливості стратегії аргументації та проаналізувати конкретні тактики та мовні прийоми, за допомогою яких реалізують стратегію аргументації в політичній комунікації. Матеріалом дослідження слугували тексти стенограм українських політичних ток-шоу: «Шустер Live», «Свобода слова», «Велика політика», «Чорне дзеркало», «Прайм-тайм» тощо за період 2009–2016 рр.

Серед актуальних проблем лінгвопрагматики особливе місце належить стратегіям і тактикам спілкування. Р. Водак акцентує увагу на різноманітних стратегіях, які «дають змогу дійти згоди з реальністю, що є частиною процесу соціалізації» [1, с. 212]. О. Сковородников визначає стратегію як «загальний план або «вектор» мовленнєвої поведінки, що виражається в системі продуманих мовцем поетапних мовленнєвих дій» [6, с. 6]; К. Седов називає стратегії «загальними прагмалінгвістичними принципами реалізації ілюкутивного змісту» [4, с. 35]; О. Селіванова вважає, що комунікативні стратегії є «складником евристичної інтенційної програми планування дискурсу, його проведення й керування ним із метою досягнення кооперативного результату, ефективності інформаційного обміну та впливу» [5, с. 607]; Т. Янко вважає, що стратегія «полягає у виборі комунікативних намірів, у розподілі квантів інформації за комунікативними складниками й у виборі порядку слідування комунікативних складників у реченні» [8, с. 38]. Зважаючи на це, основними параметрами, за якими визначають комунікативні стратегії, є комунікативна інтенція (намір, план, вектор), поетапність мовленнєвих дій, результативна мовленнєва поведінка, тобто головним чинником дефінування є як намір мовця, так і планування досягнення потрібного результату.

Серед стратегій кооперативного типу комунікативної взаємодії особливе місце належить стратегії аргу-

ментації, що пов'язана з умінням політиків вести діалог у ситуації інтерактивного спілкування, зокрема формулювати власні думки, відповідати на питання співрозмовників, дотримуватися теми розмови, аргументувати свої позиції тощо. Стратегія аргументації здебільшого характерна для тих типів взаємодії, в яких наявні великі за обсягом репліки, що тяжіють до монологічних промов: політик формулює свою політичну позицію або точку зору, спираючись на раціональні аргументи, наприклад: *«У нас є проблема – ми 300 років не мали своєї держави, і тому українці інтуїтивно – в кожного з нас тут черв'ячок недовіри до влади. Ще вчора найнятий президент уже сьогодні піддається радикальній критиці. І це добре, це правильно. Але не можна сіяти ненависть до своєї ж влади»* (Ю. Луценко, «Свобода слова», 20.10.2014 р.). Аргументативна стратегія передбачає формулювання тези, на підтвердження якої наводять раціональні аргументи. При цьому кожна наступна думка логічно випливає з попередньої, а аргументи є достатніми для обґрунтування тези.

Реалізується стратегія аргументації через комплекс тактик. По-перше, це **тактика обґрунтування тези**, що передбачає побудову мовлення відповідно до логічних правил. Йдеться про так звану доказову аргументацію, метою якої є «встановлення істинності тези з використанням логічних засобів за допомогою аргументів, істинність яких вже заздалегідь визначена» [7, с. 33]. Зважаючи на це, потрібно сформулювати тезу як однозначне, чітке судження, що не має змінюватися протягом доведення, а також вибрати стратегію аргументації, яка може бути прямою або непрямою. У разі прямого доведення теза спирається на аргументи фактичного характеру, чіткі і переконливі, з яких теза випливає з логічною необхідністю, наприклад: *«І я, і усі мої колеги по «Опозиційному блоку» йшли до парламенту виконувати чіткі зобов'язання перед нашими громадянами. Перше – це сприяти встановленню миру в нашій державі. Друге питання – це захистити наших громадян від того, що відбувається на сьогоднішній день в економіці нашої держави. І третє питання – це дійсно відбудувати цю економіку й відбудувати країну»* (М. Скорик, «Свобода слова», 12.05.2015 р.). Логічна форма цього прикладу підпорядкована правилам аргументації: спочатку сформульовано твердження-тезу, яку мовець обґрунтовує, після чого наведено три аргументи на її підтвердження. Чіткий перелік аргументів, поданий як перелік питань, створює в адресата ефект логічності думки шляхом мовних маркерів послідовності викладу, навіть якщо відсутній логічний зв'язок між тезою та аргументами.

Мовними засоби реалізації тактики обґрунтування тези є насамперед логічність викладу інформації, чітка аргументація, наявність прикладів та аргументів. З цією метою мовлення будують із залученням вставних конструкцій: *по-перше, по-друге, отже* тощо, наприклад: *«Нам потрібно декілька речей. Перше – це сильна, ну просто непоборна воля лідерів, які хочуть змін і які мають свободу, незалежність від кланів ці зміни робити. <...> Друге, що нам потрібно, – нам потрібно привести сильні, технократичні, незалежні від будь-яких корупційних впливів команди, які здатні в уряді не очолювати старі схеми Януковича, а реально їх ламати»* (Ю. Тимошенко, «Свобода слова», 06.10.2014 р.). Логічність викладу посилюється яскравими прикладами, ілюстраціями, що впливають на свідомість і підсвідомість адресатів. При цьому наявність фактичних логічних зв'язків не є обов'язковою, голов-

не – створити враження логічного слідування думок та подати власну мотивацію подій і вчинків.

Розмірковування з логічним структуруванням думок та аргументів сприймається аудиторією лише за умов прозорості аргументативної бази, тоді як підкреслено раціональні виступи з великою кількістю доказів та фактів, зокрема цифрового характеру, не запам'ятовуються і не впливають на визнання позиції політика, наприклад: *«По різних оцінках, від 500 квадратних кілометрів до 1,5 тисяч квадратних кілометрів збільшилася зона окупації на Донбасі. Заведено, по оцінках наших силовиків, 43 тисячі бойовиків спільно з військовими російської армії. 43 тисячі. Це вже армія, яка працює сьогодні на Донбасі. Крім того, за цей час завезено близько 780-ти танків, більше 1-ї тисячі бронемашин»* (Ю. Тимошенко, «Свобода слова», 16.03.2015 р.). Наведення цифрових відомостей виступає тут як маніпулятивна технологія, тому що перевірити відповідність наведених даних неможливо. Отже, тактика обґрунтування тези передбачає раціональну аргументацію з прямим і непрямим доведенням та спростуванням тези опонента через наведення переконливих аргументів.

По-друге, це **тактика діалогічності**, оскільки полемічність політичних ток-шоу передбачає домінування діалогічних єдностей у спілкуванні. Політики як відповідають на питання ведучого, так і спілкуються між собою. Питання має конкретний характер і формулює тему розмови, а відповідь у розгорнутій формі містить виклад позиції політика щодо обраної теми, наприклад: *«У мене запитання як до фахівця з питання зовнішніх зобов'язань нашої країни. Скажіть, будь ласка: який був державний борг України в 2013 році щодо ВВП? Б. Кушнірук: Вибачте, в нас відбулася девальвація в результаті... і впав ВВП. Да, і більше того: Несторе Івановичу, нагадаю, що в нас іде війна, яка багато в чому пов'язана з діяльністю вашої партії»* (Н. Шуфріч, «Свобода слова», 09.03.2015 р.). Конкретні питання передбачають чіткі розгорнуті відповіді, однак це правило часто порушується в політичному дискурсі, тому мовець змушений неодноразово формулювати питання, щоб отримати чітку відповідь.

Загалом в інтерактивному політичному дискурсі відповідь має бути розгорнутою, становити цілісну репліку прямого адресата, який формулює свою думку не лише для мовця, а й для масової аудиторії. Завдяки цьому прямі відповіді подають у формі мікротекстів або надфразних єдностей, що зумовлює «розмивання» їхньої семантики, наприклад: *«Пане Жебрівський, от ваша особиста позиція: видаємо чи не видаємо пенсії тим, хто на окупованій території?»* (А. Куликов); *«Я... я думаю, знову ж таки, що якщо приймаємо рішення, то комплексне рішення. Тільки частково рішення не можна... не можна прийняти. Спонукає людей... Тобто, знову ж таки, мікс проблем. Наведення порядку на частині, контрольованій українською владою, невидача пенсіонерам, які не проживають на території, контрольованій українською владою, економічна блокада – оце все може принести якийсь позитив»* (П. Жебрівський, «Свобода слів», 15.06.2015 р.). Загальна твердна відповідь на питання ведучого поєднана із зайвими розмірковуваннями, що не сприяють її вицлюванню із контексту. Більше того, адресат не відповідає ствердно, а заперечує негативну відповідь, тому мовець має самотійно зробити висновок про те, що адресат підтримує видачу виплат на окупованих територіях.

Діалогічний характер ток-шоу як форми спілкування детермінує внутрішню діалогічність монологічних

реплік його учасників, звідси й широке вживання риторичних питань, а також власне питальних речень, на які дає відповідь сам мовець. Тактика діалогічності часто поєднує всі засоби репрезентації – питально-відповідні комплекси, аргументативність, раціональність викладу, але разом із тим залучають й емоційні аргументи, наприклад: *«Перше: чому Ляшко правий? Тому що я правду кажу. Тому люди мене і підтримують. А якщо ви думаєте, що якщо ви будете виливати на мене відра бруду, то люди перестануть мене підтримувати, – ні. Чому? Тому що кожна людина думає те, що я вам у очі кажу»* (О. Ляшко, «Свобода слова», 18.08.2014 р.). Емоційна аргументація найкраще впливає на масового адресата, тому її й використовують у тактиці діалогічності.

Діалогічність спілкування посилюється питально-відповідними єдностями, представленими в монологічного мовлення – в розгорнутих репліках мовців-політиків, наприклад: *«Хто сьогодні тут, в студії, скаже про те, що нам цілісність не потрібна або ми маємо вітати сепаратистів, які будуть приймати на рівному рівні рішення, щоб вийти зі складу України? Звісно, ні. Мають бути дуже чіткі оперативні кроки, і саме європейські експерти, і в тому числі і внутрішні експерти пропонували, щоб ці функції були у Президента. Чому? Тому що іноді потрібно приймати дуже швидко ці рішення, і це означає, що Президент як загальнонаціонально обраний лідер має брати на себе відповідальність і приймати це рішення – тобто дати, так би мовити, відсіч сепаратистам. Все, більше жодних питань стосовно інших повноважень просто немає»* (В. Гройсман, «Свобода слова», 22.06.2015 р.). У наведеному фрагменті наявні й риторичне, і пряме питання, на які відповідає мовець. Він звертається не стільки до безпосереднього адресата, скільки до аудиторії в студії та глядачів, аргументуючи свою позицію та переконуючи у власній правоті. С. Поварнін, виокремлюючи особливий тип суперечки «для слухачів», зазначає, що сперечаються тут не для наближення до істини, не для того, щоб переконати одне одного, а виключно для того, щоб переконати слухачів або вплинути на них» [3, с. 24], наприклад: *«Ну, я розумію, що не голосує Опозиційний блок. Чому не голосує «Батьківщина»? Чому люди, котрі декларують себе партією Майдана, позбавляють голосу тих, хто захищає Майдан в гарячій точці? Мені здається, що усі демократичні сили, і «Батьківщина» – в першу чергу, мають ініціювати чергову сесію і таки проголосувати за цей закон»* (Ю. Луценко, «Свобода слова», 20.10.2014 р.). У наведеному прикладі питання мають риторичний характер, однак вони також посилюють діалогічний характер спілкування. Мовець тут не відповідає на питання, а коментує їх, не погоджуючись з умовним співрозмовником.

Політичні ток-шоу є втіленням саме цього різновиду суперечки, тому діалогічність цього виду взаємодії є умовною, по суті, це вплив на аудиторію через взаємодію з адресатом у студії. Саме тому наявність діалогічних єдностей і питань, на які дає відповідь мовець, характерна для інтерактивної політичної комунікації. З огляду на це, тактика діалогічності репрезентована як у діалогічному, так і в монологічному мовленні, проте покликана створити ілюзію комунікативної взаємодії, реального спілкування, де метою є не переконання, а отримання нової інформації.

По-третє, *тактика компромісу* відповідає максимум, що підпорядкована комунікативній настанові на співробітництво та врахування інтересів співрозмовника. Можна говорити про реалізацію принципу ввічли-

вості (Дж. Ліч [9]), що передбачає актуалізацію комунікативних інтересів адресата, наприклад: *«Я не хотів би вступати з таким шанованим експертом у дискусію. Я висловлюю свою точку зору»* (С. Рудик, «Свобода слова», 18.08.2014 р.). Тактика компромісу, на нашу думку, охоплює вербальне вираження максимум згоди, симпатії і схвалення, зважаючи на що її представляють висловлення, орієнтовані на адресата.

Максима згоди реалізована під час висловлення підтримки іншого учасника дискусії, наприклад: *«А ви знаєте, я, власне, цілком погоджуюся з головою міста Львова, з паном Садовим»* (Ю. Тимошенко, «Шустер Live», 19.05.2014 р.); *«Бо ще раз я наголошую, ви абсолютно праві: реформи економічні, модернізація економіки, побудова конкурентної економіки, зняття зашморгу корупції з виробників»* (П. Порошенко, «Шустер Live», 13.05.2014 р.). Визнання позиції адресата створює кооперативний формат взаємодії, що узгоджується з реалізацією всіх правил спілкування. Мовець одночасно погоджується з позицією співрозмовника та висловлює власну думку, яка може значною мірою і відрізнятися від запропонованого опонентом. Однак через максимум згоди цей факт уможливорює сприйняття інформації без критики: адресат переконаний, що його позиція прийнята, тому й не аналізує репліку іншого комуніканта. Максима схвалення реалізується тоді, коли один з учасників полеміки подає позитивні оцінки дій будь-якого іншого комуніканта, наприклад: *«І так, я зараз підтримую Арсенія Яценюка, тому що я вважаю, що він ефективний прем'єр, а в нинішніх умовах країні потрібен ефективний прем'єр»* (Т. Чорновол, «Свобода слова», 20.10.2014 р.). Схвалення, поєднане з іронією, все одно сприяє реалізації кооперативної взаємодії в ПД, наприклад: *«Пане Тарасе, я аплодую вашому рішення щодо того, що ви зробили само люстрацію. Я думаю, що це правильно»* (В. Хорошковський – Т. Чорноволу, «Свобода слова», 29.09.2014 р.). Висловлення позитивного ставлення до співрозмовника сприяє конструктивному розгортанню спілкування, а висловлення схвалення його дій або згоди з його позицією знімає можливість політичної конфронтації. У ПД такий прийом є вдалою тактикою, оскільки, з одного боку, створює атмосферу співробітництва, а з іншого боку, дає змогу провести свої ключові положення без критики. Компліменти використовуються і без іронічного ставлення до співрозмовника, тоді реалізовано максимум схвалення в чистому вигляді, наприклад: *«Пані Тимошенко говорить, безперечно, мудрі речі, вона є великий політик»* (А. Садовий, «Шустер Live», 19.05.2014 р.).

Уналежнюємо і прийом подяки, тобто використання етикетних конструкцій, звернених до всіх типів адресатів, наприклад: *«Я хочу подякувати усім, хто підтримував мене у ті дні: незалежно від того, як ви правильно сказали, до яких політичних сил вони відносяться. Дійсно, у такі хвилини підтримка і увага – вона важливі»* (Н. Шуфріч, «Свобода слова», 13.10.2014 р.). Подяка є ритуальною дією, однак вона налаштовує адресата на позитивне сприйняття мовлення та створює імідж вихованого, чемного політика-мовця.

Загалом тактика компромісу передбачає як врахування позиції іншого комуніканта, орієнтацію на його вербальну поведінку, так і формулювання тверджень морально-етичного типу, з якими не можна не погодитися, наприклад: І. Крулько: *«Треба зайняти проукраїнську позицію. Розумієте? Треба стати на бік України, коли проти нас йде ворог Путін, а не бути на його боці. У чому проблема?»* М. Скорик: *«Ви сказали про те, що*

ми маємо покаятися. Я вам скажу наступне... Будь-яка людина – вона грішна, і вона має покаятися. Але ми маємо каятися перед Господом і перед людьми, а не перед колегами, які точно такі ж грішні, як і ми з вами» («Свобода слова», 12.05.2015 р.). О. Івін називає такий коректний прийом суперечки «спростування опонента його власною зброєю» [2, с. 382], коли мовець спирається на висловлення співрозмовника, однак інтерпретує їх на свою користь. Такий хід у політичному дискурсі сприймається як реалізація компромісної поведінки, але його метою є отримання переваги над опонентом. Отже, тактика компромісу реалізує принципи кооперації та ввічливості, зокрема максими схвалення, згоди та симпатії, а також дозволяє використання іронії та коректних засобів суперечки з метою впливу на адресата.

Комунікативна стратегія аргументації передбачає формулювання тези, на підтвердження якої наводять раціональні аргументи, при цьому кожна наступна думка логічно впливає з попередньої, а аргументи є достатніми для обґрунтування тези, тобто політичний дискурс формується за логічними правилами доведення. Максима якості спілкування знаходить у цій стратегії повне втілення, тому політики-мовці мають не переконувати і впливати на співрозмовника, а довести йому власну позицію за допомогою раціональних аргументів, без використання маніпуляції. Тактики стратегії аргументації – це обґрунтування тези, діалогічності та компромісу, що узгоджуються, насамперед, із максимою способу вираження та принципом ввічливості Дж. Ліча.

Література

1. Водак Р. Язык. Дискурс. Политика / Р. Водак. – Волгоград : Перемена, 1997. – 139 с.
2. Ивин А. Теория аргументации : [учебн. пособие] / А. Ивин. – М. : Гардарики, 2000. – 416 с.
3. Поварнин С. Спор. О теории и практике спора / С. Поварнин. – СПб. : Лань, 1996. – 160 с.
4. Седов К. Дискурс и личность : Эволюция коммуникативной компетенции / К. Седов. – М. : Лабиринт, 2004. – 320 с.
5. Селіванова О. Сучасна лінгвістична енциклопедія : Напрями та проблеми : [підручник] / О. Селіванова. – Полтава : Довкілля-К, 2008. – 712 с.
6. Сковородников А. О необходимости разграничения понятий «риторический прием», «стилистическая фигура», «речевая тактика», «речевой жанр» в практике терминологической лексикографии / А. Сковородников // Риторика – Лингвистика. – Смоленск, 2004. – Вып. 5. – С. 5–11.
7. Хоменко І. Еристика : Мистецтво полеміки : [навч. посібник] / І. Хоменко. – К. : Юрінком Інтер, 2001. – 192 с.
8. Янко Т. Коммуникативные стратегии русской речи / Т. Янко. – М. : Языки славянской культуры, 2001. – 384 с.
9. Leech G. Principles of Pragmatics / G. Leech. – L.N.Y.: Longman Inc., 1983. – ch. 6. – P. 132–156.