

Алексей Тымбай

МГИМО МИД России

119454, Москва, проспект Вернадского, 76

E-mail: tymbay@inbox.ru

Научные интересы: коммуникативная лингвистика, политический дискурс, прагматика

ТЕЛЕДЕБАТЫ КАК СРЕДСТВО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА АУДИТОРИЮ

Современная политическая наука рассматривает теледебаты как мощнейший инструмент воздействия на избирателя. Практика показывает, что с каждым годом жанр теледебатов эволюционирует и наполняется новыми манипулятивными технологиями. Автор статьи полагает, что как специалисту, так и обычному избирателю необходимо научиться декодировать стратегии и тактики, используемые политиками в данном виде речевого взаимодействия с избирателями и уметь противостоять не всегда честным избирательным технологиям. Для исследования были выбраны последние президентские дебаты в США, прошедшие в 2016 г. между Д. Трампом и Х. Клинтон. На основе проведенного лингвистического анализа аудио и видеоматериала автор выделяет ряд языковых средств достижения зрелищности, соревновательности и персонификации политического процесса, являющихся основными характеристиками данного вида политического дискурса. В статье рассматриваются отличия между обычными репликами, комментариями участников, репликами «в зал», простыми наложениями реплик и умышленными прерываниями собеседника. Автор подчеркивает как характеристики собственного коммуникативного стиля Клинтон и Трампа, так и универсальные тактики захвата инициативы, удержания роли, «игнорирования» собеседника, выделяет другие способы воздействия как на оппонента, так и на зрителя. Подчеркивается, что записи теледебатов могут послужить прекрасным рабочим материалом для студентов международных и политологов, изучающих английский язык для специальных целей.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: теледебаты, политический дискурс, речевые стратегии и тактики, технологии манипулирования, обучение английскому для специальных целей.

История вопроса

С того момента, когда телевиденье получило довольно широкое распространение, т.е. начиная с 60-х годов XX века, избирательные штабы американских президентов начали рассматривать теледебаты как главный инструмент успешного проведения избирательной кампании. Теледебаты как разновидность политического дискурса идеально вписались в развлекательную концепцию американского телевидения. По сути, на период проведения президентской гонки они заменили собой трансляцию соревнований по боксу, баскетболу, лошадиным бегах или автомобильных сорев-

нований. По словам исследователя М. Сороченко, телезрители с удовольствием переключались на теледебаты, поскольку как жанр дискурса они сохранили главную черту, присущую спортивным состязаниям – соревновательность (Сороченко 2002).

С развитием демократических институтов в России, начиная с середины 90-х годов прошлого века, американские теледебаты стали привлекать пристальное внимание специалистов самых разных специальностей – от политологов до лингвистов. Причина заключается в том, что они являются смежным объектом исследования для целого ряда гуманитарных дисциплин. По словам исследователей Павловой и Григорьевой, в настоящее время как никогда остро встает вопрос изучения отдельных видов массмедийного дискурса, получающих, благодаря развитию технологий, широкое распространение и привлекающих многомиллионную аудиторию. Дело в том, что с развитием новых информационных ресурсов, в частности интернета, и ростом медиатизации общества особую актуальность приобретает проблема психологического воздействия на избирателя (Павлова и др. 2012, с. 122).

Важную роль в популяризации жанра теледебатов сыграла и банальная доступность медиаконтента. Если в конце XX века трудно было себе даже представить трансляцию американских президентских дебатов на телевидении в России, а в начале 2000-х она была доступна только политологам, то сейчас все этапы президентской гонки в США, начиная с праймериз и до инаугурационной речи нового президента, находятся в свободном доступе и служат самым разным исследовательским целям.

Учитывая периодичность проведения президентской кампании в США с перерывом в 4 года, пожалуй, первыми теледебатами, привлечшими внимание российских лингвистов, были теледебаты Буш Керри 2004 года. В частности, на их примере исследователь Ноблок доказала, что авторские стратегии участников дебатов обладают определенным манипулятивным потенциалом и прямо воздействуют на аудиторию. По ее словам, авторская стратегия в предвыборном дискурсе является деятельностью ярко выраженного манипулятивно-воздействующего характера и представляет собой алгоритм речемыслительных операций по конструированию у избирателей картины мира, выгодной данному политику (Ноблок 2008, с. 10).

Нежелание В. Путина самостоятельно принимать участие в теледебатах российской президентской гонки в 2012 году, тем не менее, не умалило интерес исследователей к вопросу взаимодействия зритель - политик. Исследователь Никифорова провела анализ средств аргументации этапа теледебатов с участием Е. Ройзмана и пришла к выводам о том, что из всех типов политического диалога дебаты традиционно наиболее формализованы, подчинены жесткому регламенту. По словам исследователя, их определяют такие характеристики как официальность, сценарность, постоянный ролевой состав (Никифорова 2015, с. 120).

Однако происходившее на экране в сентябре-октябре 2016 года во время трансляции теледебатов Трамп – Клинтон лишь частично соответствовало традиционному формату. Представленный публике диалог политиков был менее формальным, чем

обычно, установленные ведущим правила часто нарушались. То ли ввиду непримиримости позиций, то ли ввиду желания произвести впечатление на аудиторию Клинтон и Трамп часто перебивали друг друга, вступали в словесную перепалку. В результате дебаты местами были похожи на кухонные споры кандидатов годом ранее во время праймериз, хотя обычно, когда дело доходит до всеобщих выборов, процедура становится более формализованной.

Можно сказать, что дебаты 2016 года ознаменовали собой некую новую стадию распространения этого жанра по всему миру. Созданная телевидением реальность такова, что во время американских выборов только ленивый не следил за происходящим. Специалисты, пенсионеры и даже студенты, в целом не проявляющие значительного интереса к политике, как в США, так и по всему миру, вдруг начинали задаваться вопросом: а кто же победит на выборах? (Тымбай 2017, с. 155–156).

Выступления кандидатов кампании 2016, Дональда Трампа и Хилари Клинтон, активно цитировались и анализировались. Но если политики и экономисты искали в теледебатах детали предложенной программы экономических реформ, то для большинства населения теледебаты – это, прежде всего, словесная перепалка, исход которой зависит от коммуникативных умений и риторических навыков участников. Именно от степени убедительности на экране, от выбранных политическим штабом речевых стратегий часто зависит политическое будущее кандидатов.

Имя следующего президента США уже известно, но пока в памяти свежи детали политической борьбы, самое время взглянуть на речевое поведение кандидатов со стороны, попробовать непредвзято оценить использованные ими коммуникативные стратегии, чтобы подтвердить или опровергнуть сделанные специалистами гипотезы и предположения относительно закономерностей речевого поведения и применяемой аргументации.

Анализ материала

Для проведения лингвистического эксперимента были выбраны три финальных раунда теледебатов, прошедшие в ноябре 2016 года, размещенные в открытом доступе в сети Интернет, общим временем звучания около 3,5 часов. Методом сплошной выборки были отобраны 20 наиболее репрезентативных фрагментов, длительностью звучания не более 1 мин. каждый. В основе выбора материала для анализа стал поиск так называемых, «моментов напряженности», когда на первый план выходила коммуникативная борьба участников, их речевые стратегии ведения диалога.

Выбранный материал был предложен для анализа студентам IV курса, факультета Международных отношений МГИМО МИД России, изучающих английский язык как основной для специальных целей (ESP). В задачи студентов входило выделить эффективные тактики ведения речевого взаимодействия и определить, чьи коммуникативные стратегии (Трампа или Клинтон) показались им наиболее выигрышными. После анализа материала была проведена дискуссия, где студенты (8 человек) поделились своими выводами.

Необходимо признать, что проведенный эксперимент можно лишь с натяжкой назвать лингвистическим исследованием и его результаты не претендуют на статус научных выводов, но занятия такого рода могут стать основой для написания студентами будущих магистерских работ. Дебаты – это несколько часов аудио и видеозаписей яркого политического дискурса, дающих студентам отличную возможность применить на практике теоретические положения коммуникативной лингвистики.

Мы попробовали проследить основные стратегии ведения политических дебатов каждым из их участников на наиболее ярких примерах из сделанной нами выборки. По нашему мнению, сделанные наблюдения выстроились в закономерности, определяющие персональные коммуникативные стили Дональда Трампа и Хилари Клинтон.

С точки зрения восприятия аудиторией своим временем в эфире сполна воспользовалась лишь Хилари Клинтон. Справедливости ради стоит заметить, что дело здесь, возможно, не столько в «домашней работе», проделанной перед дебатами штабом кандидата от демократов, сколько в умелом использовании классических риторических приемов, благодаря которым речь Клинтон звучала стройнее и убедительнее.

Разница в образе политиков, созданная на экране, является ярким примером персонификации политических вопросов, еще одной характерной чертой теледебатов. О роли личности в политике написано множество работ и, действительно, влияние персоналии на ход избирательной кампании трудно переоценить. Ведь в конечном счете избиратель отдает свой голос не за бумажную программу партии или кандидата, а за представляющего ее человека.

Кандидат от Демократической партии вела себя максимально сдержанно, лишь иногда позволяя себе выражать эмоции. Между тем речь ее пестрит яркими эпитетами и хорошо известными спичрайтерам «списками из трех пунктов», которые, как известно, всегда эффектно звучат и, главное, хорошо запоминаются аудиторией.

У Дональда Трампа, напротив, с «президентским» поведением наблюдались явные проблемы. Следовать оговоренному формату дебатов у него получалось в сумме лишь несколько минут из всего отведенного ему времени. Как только Хилари Клинтон упоминала вопрос, по которому точки зрения кандидатов расходятся, Трамп немедленно начинал ее перебивать, затем регулярно перехватывал инициативу у ведущего и вообще нарушал регламент.

С риторической точки зрения, как, впрочем, и с точки зрения политологов, Трамп – реакционер. Разговорные приемы, хамоватые перебивания, обращение к оппоненту “she” вместо “Hillary” должны были сделать его в глазах американцев «своим парнем». «Своим» – значит хорошим, в противовес «чужой», а значит, плохой Клинтон. Стиль Трампа будто предлагает аудитории сделать выбор: вы вместе со мной за новую Америку или с Клинтон, с которой за тридцать лет, что она находилась во властных структурах, в США ничего не изменилось?

Возникает вопрос: а зачем это ему? А ответ можно найти в смежной с лингвистикой психологии: создание контрастного фона позволяет политику лучше донести

свои идеи до аудитории, да еще и очернить соперника, так сказать «заодно». да еще и «заодно» очернить соперника.

Сразу после дебатов множество общественно-политических изданий предложили разложенные «по полочкам» позиции сторон. Но представляется, что не всегда все то, что так легко читается экспертами в письменной расшифровке диалога, звучит с той же степенью ясности из уст самих участников. Ведь понятно, что в политическом контексте, как, впрочем, и любом другом, не всегда столь важен сам текст, сколько посыл, а главное – реакция собеседника. Сложность оценки данной речевой ситуации, на наш взгляд, состоит в наложении целого ряда критериев, влияющих на эффективность коммуникации. Оценивая прагматическую составляющую теледебатов необходимо учитывать как содержание реплик, так и различные характеристики их реализации, в частности – просодическую составляющую мены ролей. Именно на нее больше всего реагирует телеаудитория, особенно если оператор «ненароком» покажет то удивленные лица, сидящих в зале людей, то восторженные аплодисменты присутствующих на теледебатах членов группы поддержки.

Как же участники выражали свое мнение? В диалоге этой цели служит так называемый «оценочный комментарий». Это своего рода сигнал обратной связи, но в отличие от классического употребления сигналов обратной связи для выражения внимания и понимания партнера, политики на теледебатах ожидают, что реакцией на их реплики станет внимание и понимание зрителей, пусть даже на данном этапе физически никак не ощутимое.

Пример 1

В этом примере мы можем наблюдать интересную ситуацию, когда в отрывке звучащего текста аудитория фиксирует три реплики, однако смены роли не происходит. Трамп просто комментирует заявления собеседника. Клинтон, продолжая свою мысль, приводит аргументы и не обращает внимания на высказывание Трампа. Что же касается Трампа, непонятно: обращается он к собеседнику или к аудитории. Скорее всего, он просто не претендует на взятие коммуникативной роли:

CLINTON: In fact, Donald was one of the people who rooted for the housing crisis. He said, back in 2006, «Gee, I hope it does collapse, because then I can go in and buy some and make some money.»

TRUMP: That's called business, by the way.

Clinton: ... Well, it did collapse...

В следующем примере Клинтон тоже использует эту тактику в построении своего диалога с собеседником:

Пример 2

TRUMP: Your husband signed NAFTA, which was one of the worst things that ever happened to the manufacturing industry.

CLINTON: Well, that's your opinion. That is your opinion.

TRUMP: You go to New England, you go to Ohio, Pennsylvania, you go anywhere you want...

Пример 3

Подобные реплики-комментарии, выражающие несогласие, как правило, в речи теледебатов превращаются в стратегию перехвата инициативы. Так, в данном примере четыре комментария-высказывания выливаются в целую цепочку и превращаются уже в то, что можно было бы назвать «периодом одновременного говорения», где реплики накладываются друг на друга.

Любопытен тот факт, что хотя непосредственная стенограмма может быть разделена на пять реплик, фактической смены роли опять ни разу не происходит. Клинтон вновь не реагирует на комментарии собеседника, ее реплика фактически даже не прерывается.

CLINTON: ...Some country is going to be the clean – energy superpower of the 21st century. Donald thinks that climate change is a hoax perpetrated by the Chinese. I think it's real.

TRUMP: I did not. I did not. I do not say that.

CLINTON: I think science is real.

TRUMP: I do not say that.

CLINTON: And I think it's important that we grip this and deal with it, both at home and abroad.

Трамп нарочно избирает тактику оценочного комментария. Здесь и в других примерах видно, что он использует ее в качестве основной стратегии ведения теледебатов.

Особое место в дебатах занимают прерывания собеседника. Прерывания отличаются от простых наложений тем, что говорящий замолкает до произнесения коммуникативного центра высказывания. Последняя, прерванная синтагма, как правило, характеризуется смысловой незавершенностью и не имеет терминального тона.

Пример 4

CLINTON: Well, that is just not accurate. I was against it once it was finally negotiated and the terms were laid out. I wrote about that in...

TRUMP: You called it the gold standard... You called it the gold standard of trade deals. You said it's the finest deal you've ever seen.

Как видно на примере, сразу после прерывания собеседника Трамп пытается утвердиться в роли и для этого повторяет фразу, с помощью которой он ее захватил.

В следующем примере прерывания уже вылились в целую цепочку:

Пример 5

CLINTON: Well, Donald, I know you live in your own reality, but that is not the facts. The facts are – I did say I hoped it would be a good deal, but when it was negotiated...

TRUMP: Not.

CLINTON: ... which I was not responsible for, I concluded it wasn't. I wrote about that in my book...

TRUMP: So is it President Obama's fault?

CLINTON: ... before you even announced.

TRUMP: Is it President Obama's fault?

CLINTON: Look, there are differences...

TRUMP: Secretary, is it President Obama's fault?

CLINTON: There are...

TRUMP: Because he's pushing it.

CLINTON: There are different views about what's good for our country, our economy, and our leadership in the world.

Поскольку прерванные синтагмы, как правило, не отличаются смысловой законченностью, смысл реплик улавливается слушающими с трудом. Большое количество прерываний может вывести диалог за рамки кооперативного общения. Но речь дебатов жестко регламентирована, поэтому участники диалога не «скатываются» в конфликтный стиль. В спонтанном же диалоге прерывание более 20 % реплик является признаком разворачивающейся ссоры.

Способом сохранить коммуникативную инициативу в этом случае может стать увеличение громкости. Трамп прекрасно владеет этим приемом, что наблюдается при аудиторском анализе следующего стыка реплик:

Пример 6

TRUMP: And I'll tell you why I'm satisfied with it.

HOLT: That was...

TRUMP: Because I want to get on to defeating ISIS, because I want to get on to creating jobs, because I want to get on to having a strong border, because I want to get on to things that are very important to me and that are very important to the country.

Хотя, в отличие Трампа, ведущий Лестер Холт начинает свою реплику вполне в очевидном месте, даже после небольшой паузы, Трамп, в силу своих соображений, еще не готов уступить роль и использует громкость как фонетический маркер, чтобы пока оставить слово за собой.

Важнейшей характеристикой прерываний собеседника является их вклинивание в неположенном с точки зрения фонетического оформления высказывания месте:

Пример 7

CLINTON: And maybe because you haven't paid any federal income tax for a lot of years. And the other thing I think is important...

TRUMP: It would be squandered, too, believe me.

Трамп вклинивается в реплику Клинтон, не дождавшись «положенного места смены роли», часто маркированного терминальным тоном и уменьшением гром-

кости. Он прерывает собеседника на ровном тоне, и Клинтон решает замолчать и уступить роль.

Стоит отметить, что такое поведение нетипично для Клинтон. Подобная реакция является скорее исключением, чем правилом. В целом же стратегией Клинтон на прошедших дебатах стала стратегия «не реагирования» на собеседника.

Пример 8

CLINTON: Well, I hope the fact-checkers are turning up the volume and really working hard. Donald supported the invasion of Iraq.

TRUMP: Wrong.

CLINTON: That is absolutely proved over and over again.

TRUMP: Wrong. Wrong.

CLINTON: He actually advocated for the actions we took in Libya and urged that Gadhafi be taken out, after actually doing some business with him one time.

В этом примере Трамп провоцирует Клинтон. Он хочет задеть ее, вызвать на спор, не дать ей договорить, но она верна своей задаче. Цель дебатов для Клинтон – донести свое мнение до избирателя. Ей попросту некогда выяснять отношения.

Абсолютно такая же ситуация наблюдается и в примере ниже:

Пример 9

CLINTON: And one of the worst things he said was about a woman in a beauty contest. He loves beauty contests, supporting them and hanging around them. And he called this woman “Miss Piggy.” Then he called her “Miss Housekeeping,” because she was Latina. Donald, she has a name.

TRUMP: Where did you find this? Where did you find this?

CLINTON: Her name is Alicia Machado.

TRUMP: Where did you find this?

CLINTON: And she has become a U.S. citizen, and you can bet...

TRUMP: Oh, really?

CLINTON: ... she's going to vote this November.

TRUMP: OK, good. Let me just tell you...

Клинтон так увлекается изобличением Трампа в связи с его высказываниями о женщинах, что искомый риторический эффект в ее речевом поведении совершенно очевидно выходит на первый план. Трамп все-таки перехватывает роль, но Клинтон уступает ее только тогда, когда она уже впечатлила аудиторию своими откровениями, обличила Трампа и ей уже в принципе не важно, что он скажет в ответ: ведь шоу уже состоялось.

В итоге складывается впечатление, что Трамп как мастер оценочного комментария и Клинтон с ее стратегией игнорирования собеседника образовали идеальный дуэт:

Пример 10

CLINTON: Well, that's because he'd rather have a puppet as president of the United States.

TRUMP: No puppet. No puppet.

CLINTON: And it's pretty clear...

TRUMP: You're the puppet!

CLINTON: It's pretty clear you won't admit...

TRUMP: No, you're the puppet.

CLINTON: ... that the Russians have engaged in cyber attacks against the United States of America.

Как видно из примера, Трамп спорит, отрицает, обвиняет, но при этом не выражает готовности взять коммуникативную роль. Клинтон, в свою очередь, не готова ее уступить. Ей нужно высказать свою позицию до конца и при этом сделать это убедительно и аргументировано.

Выводы

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 характеристики говорящих. Каждый политик имеет свои особенности публичной речевой деятельности. На основе этих особенностей можно создать индивидуальный речевой портрет политика.
2. Коммуникативные стратегии Трампа и Клинтон настолько противоположны, 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.
3. Теледебаты как вид политического дискурса категорически диалогичны. Они представляют собой два уровня диалога: диалог политиков между собой и диалог политиков и зрителей. Именно этот скрытый второй уровень общения выходит в теледебатах на первый план.
4. Участники теледебатов рассматривают данную форму общения как способ представления, а главное – персонификации своей политической программы. Важнейшая функция теледебатов заключается в профилировании передаваемой аудитории информации.
5. Комментарии оскорбительного характера, упоминание компрометирующих деталей и намеренное очернение собеседника являются результатом желания создать контрастный фон, стать «своим» в оппозиции «свой» – «чужой». Иными словами, это речевое поведение не только определяет кандидата в качестве «своего», но и реализует обращение к «своему» электорату через оценочный контекст.

6. Теледебаты в современном виде утратили былую сценарность и официальность. Задача современных теледебатов – придание зрелищности избирательному процессу. Используемые участниками теледебатов речевые стратегии (перехвата инициативы, оценочного комментария, одновременного говорения) как раз и обеспечивают требуемую зрелищность. Существующий конфликт целей, эмоциональная борьба, в том числе на уровне риторических приемов, лингвистических и паралингвистических средств, является свидетельством присущей данному виду политического дискурса соревновательности.

В заключение хотелось бы отметить, что записи прошедших в США теледебатов было бы полезно использовать на занятиях со студентами как языковых, так и неязыковых вузов. Анализ текста теледебатов, выборочный просмотр отдельных эпизодов, написание резюме по материалам прослушанного не только развивает у студентов общекультурную компетенцию, но и помогает им сформировать собственный инвентарь языковых и речевых средств, способствующих эффективной реализации диалогического общения на иностранном языке.

Литература

НИКИФОРОВА, М. В., 2015. Средства аргументации в жанре предвыборных теледебатов. *Политическая лингвистика*, № 1(51), 120–125.

НОБЛОК, Н. Л., 2007. *Авторские стратегии в англоязычном политическом дискурсе (на материале теледебатов Дж. Буша и Дж. Керри)*. Тамбов.

ПАВЛОВА, Н. Д., ГРИГОРЬЕВА, А. А., 2012. Средства воздействия в масс-медийном дискурсе: сравнительный анализ теледебатов, телебесед и ток-шоу. *Мир науки, культуры, образования*, № 2(33), 122–125.

СОРОЧЕНКО, В. В., 2002. *Теледебаты как избирательная технология*.

Режим доступа: URL <http://www.psvfactor.org/debatv.htm> (проверено 27 сентября 2017).

ТЫМБАЙ, А. А., 2017. Кто победил? (Лингвистический анализ президентских дебатов 2016 года в США). *Известия Волгоградского государственного педагогического университета*, № 2(115), 155–160.

Alexey Tymbay

MGIMO University

Research interests: communicative linguistics, political discourse, pragmatics

TV DEBATES AS A MEANS OF INFLUENCING THE AUDIENCE

Summary

Modern Political Science views TV debates as a powerful tool of influencing the electorate. Since the very beginning of the television era (the 1960-ies) this genre of political discourse has been constantly evolving and is commonly viewed as an indispensable part of US presidential race. With the spread of media technologies, and the Internet in particular, American TV debates start to attract large audiences worldwide including political specialists, psychologists and linguists in Russia. A special

concern of the studies conducted in this area is about the manipulative technologies TV debates contain. From the author's perspective it is important for a specialist as well as a regular voter to be able to learn to see through the strategies and tactics meant to influence the electorate and resist this influence. The 2016 US presidential debates between Donald Trump and Hillary Clinton were chosen as a sample for studying. A small linguistic experiment was conducted with the help of MGIMO University students majoring in international relations and diplomacy. They were asked to analyze a number of episodes of the debates where the political/ rhetorical competition between the participants of the run off reached its peak. The linguistic analysis of the material revealed a number of language means aimed at achieving vividness, competitiveness, and personification of the political process, that perfectly define TV debates as a kind of political discourse. The author points out the difference between regular turns, backchannels, overlaps and interruptions employed by the speakers, the latter being viewed as a manifestation of their communicative strategies. The personal styles of Trump and Clinton as well as universal strategies of grabbing the turn, holding the turn, ignoring the opponent and influencing the audience are revealed. In the end it is highlighted that records of TV debates can be used as a perfect material when teaching ESP students majoring in international relations and politics.

KEY WORDS: TV debates, political discourse, communicative strategies, manipulative technologies, teaching ESP.

Īteikta 2017. gada maiņa 15. dienā.