

В. А. Рудницкая

Тверской государственный университет, магистрант

Научный руководитель: д. ф. н. В. А. Миловидов

ЯЗЫКОВЫЕ ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ КАТЕГОРИИ ОЦЕНОЧНОСТИ В ПОЛИТИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ

Категория оценочности является одной из ключевых категорий в языке и позволяет выражать отношение говорящего к предмету высказывания. Она может быть выражена как языковыми, так и внеязыковыми средствами. Как правило, в политическом дискурсе оценка служит целям политической борьбы – диффамации оппонента или оппонентов. Но иногда, напротив – и утверждению позитивных ценностей. В данной статье мы рассмотрим языковые формы реализации категории оценочности, в частности, вербальные способы выражения оценки.

Вербальные формы реализации категории оценочности включают иронию и сарказм, гиперболу, риторический вопрос и другие языковые средства, которые позволяют выражать отношение говорящего к предмету речи.

Ирония и сарказм широко используются в политическом дискурсе для выражения критики, насмешек или презрения по отношению к политическим деятелям, политике или идеям. Данные вербальные формы часто используются как способ косвенного нападения на оппонента или выражения несогласия без прямой конфронтации с ним.

В данной статье мы используем определение иронии как речевого жанра, который основан на языковой манипуляции через использование слов, выражений или высказываний, имеющие отличия от буквального смысла. Ирония выполняет коммуникативную функцию, соответствующую намерению говорящего, и отражает менталитет народа, имея свои этнокультурные особенности [Горностаева 2013: 120].

Но иногда ирония начинает служить не для нападения, а на утверждение единения с теми, на кого ирония направлена. Конечно, это касается электората.

Одним из самых известных примеров иронии в политическом дискурсе является фраза «I can hear you» («Я вас слышу»), которую бывший президент США Джордж Буш-младший использовал в своей речи, находясь в эпицентре места трагедии после терактов 11 сентября. Буш выступал через

громкоговоритель перед спасателями, и один человек из толпы крикнул: «We can't hear you!» («Мы вас не слышим!»). Буш ответил: “I can hear you! The rest of the world hears you! And the people – and the people who knocked these buildings down will hear all of us soon!” («Я вас слышу! Весь мир слышит вас! И те, кто взорвали здания, скоро услышат всех нас!») (FOX29 Philadelphia, September 8, 2021).

Ирония в этом высказывании заключается в том, что Буш признает, что толпа его не слышит, хотя он говорит им, что слышит их. Создаётся эффект общего понимания и солидарности между президентом и спасателями, подчеркивается стремление правительства США решительно отреагировать на нападения.

Сарказм – это более радикальная форма словесной иронии, при которой говорящий говорит одно, а подразумевает другое. Сарказм часто используется для критики, высмеивания или сатирического отношения к кому-то или чему-то, и может быть эффективным инструментом в политической коммуникации. Политический сарказм – это один из эффективных инструментов для выполнения стратегии диффамация (уничтожение положительного образа соперника).

Одним из ярких сторонников использования сарказма в своих высказываниях является 45-й президент США Дональд Трамп. Следующие примеры ярко иллюстрируют применения сарказма по «ахиллесовой пяте соперника»:

“I like running against people that are weak, mentally. I think Joe is the weakest up here” («Мне нравится сражаться в гонке (предвыборной) с умственно слабыми. Я думаю, что Джо здесь самый слабый») (Politico, June 11, 2019). Используя сарказм, чтобы принизить Байдена и создать впечатление, что он умственно слаб, Трамп пытается получить преимущество в дебатах и апеллировать к предубеждениям аудитории.

“Russia, if you're listening, I hope you're able to find the 30,000 emails that are missing.” (New York Times, July 13, 2018) – высказался Трамп во время пресс-конференции в 2016 году, которое многие расценили как саркастическое приглашение России взломать электронную почту его оппонента Хиллари Клинтон.

Следующей формой реализации категории оценочности является гиперболизация [Гуляева 2020: 64]. В политическом дискурсе гиперболизацией называют риторический прием, который заключается в преувеличении или

уменьшении значения какого-либо явления или события с целью вызвать эмоциональную реакцию у аудитории. В политическом дискурсе гиперболизация используется в следующих случаях:

- для усиления значимости поднимаемой проблемы с целью мобилизации общественного мнения и действий;
- для усиления эмоций. Гипербола может вызвать сильные эмоции, такие как страх, гнев или беспокойство. Гипербола может быть использовано для воодушевления сторонников, дискредитации оппонентов или создания чувства неотложности;
- для искажения реальности. Гипербола может использоваться для искажения реальности, затрудняя восприятия для аудитории различие между реальностью и вымыслом. Применение гиперболы в таком ключе нужна для подрыва доверия к оппонентам или формирования необходимого общественного мнения.

Послужить примером использование гиперболизации может следующее высказывание: «*Это самые важные выборы за всю историю нашей страны*». Данная фраза используется в избирательных кампаниях большинством политиков, чтобы донести до электората значимость предстоящих выборов.

Цитата «*Brexit will be an economic disaster for the UK*» (Брексит станет экономической катастрофой для Великобритании) использовалась многими политиками и экспертами во время дебатов по Брексит. Данное выражение преувеличивает потенциально негативные последствия решения. Описывая выход Великобритании из ЕС как «катастрофу», говорящий подчеркивает серьезность последствий, которые могут возникнуть в результате Брексит, таких как экономическая нестабильность, потеря торговых сделок и финансовые потрясения. Такое использование преувеличения помогает подчеркнуть точку зрения оратора и убедить аудиторию в серьезности ситуации. Это обычная тактика, используемая в политическом дискурсе, чтобы ослабить общественное мнение и усилить аргументацию.

Мощным инструментом в политическом дискурсе также является риторический вопрос. Е.В. Клюев характеризует риторический вопрос как вопрос, который не требует ответа. Риторический вопрос – это «вопрос, ответ на который всем хорошо известен» [Клюев 2001: 220]. При таком определении, определяется прагматический уровень воздействия на знания, представления, формирования эмоций и чувств человека.

Немаловажным в использовании данного инструмента является уверенная в себе и в своих действиях личность. Успех от использования риторического вопроса будет зависеть от того насколько говорящий самоуверен, категоричен и обладает эмоциональной сдержанностью.

Наглядным примером использования риторических вопросов являются высказывания бывшего постоянного представителя Российской Федерации при ООН и Совете Безопасности Виталия Чуркина.

В качестве основного примера для иллюстрации, мы воспользуемся фрагментом речи В. Чуркина по поводу войны в Ираке:

«Я хотел бы спросить уважаемого представителя Соединённых Штатов: а оружие массового поражения нашли в Ираке или всё ещё ищите? Я хотел бы спросить уважаемого представителя Соединённых Штатов: а не раздаются ли из Вашингтона угрозы в отношении другого члена Организации Объединённых Наций применить против него силу и даже стереть его с лица Земли?» (Комсомольская правда, 29 августа 2008).

Первый риторический вопрос используется Виталием Чуркиным для подчёркивания несостоятельности и необоснованности обвинений США в наличии у Ирака оружия массового поражения. Вопрос задаётся с намёком на то, что США не могут найти оружие массового поражения в Ираке, потому что оно там отсутствует.

Второй вопрос используется В. Чуркиным для выражения недовольства и обеспокоенности по поводу агрессивной внешней политики США, которая, по его мнению, может привести к нарушению международного права и угрозе мира. Вопрос задаётся для акцентирования внимания на необходимости предотвращения угрозы силового решения конфликт со стороны США.

Риторический вопрос в данном высказывании используется для эмоционального воздействия на слушателей и усиления позиции говорящего. С помощью риторического вопроса выражается не только сомнение в словах оппонента, но и критикуется его действия и политика в целом. Вопрос задается не для получения ответа, а для того, чтобы вызвать у аудитории чувство неудовлетворенности и возмущения, что может привести к изменению их мнения на сторону говорящего.

Дальнейшим направлением нашей работы будет исследовано и другие формы реализации категории оценочности.

ЛИТЕРАТУРА

- Горностаева А. А. Ирония как компонент английского стиля коммуникации: М.: Маска, 2013. 240 с.
- Гуляева Е.В., Макарова М.В., Никитина И.С. Вербальные средства дискредитации образа политика в американском медиапространстве // Политическая лингвистика. 2020. № 3 (81). С. 61–67.
- Клюев Е.В. Риторика (Инвенция. Диспозиция. Элокуция). М.: ПРИОР, 2001. 272 с.
- Крысин Л.П. Гипербола в русской разговорной речи // Проблемы структурной лингвистики. М.: Наука, 1988. С. 95–111.

ИСТОЧНИКИ ПРИМЕРОВ

- Комсомольская правда (29 августа 2008 г.)
- FOX29 Philadelphia (September 8, 2021)
- Politico (June 11, 2019)
- New York Times (July 13, 2018)