

УДК 811.111'3742

DOI 10.32999/ksu2663-3426/2021-2-6

СТРАТЕГІЯ ДИСКРЕДИТАЦІЇ В АНГЛОМОВНОМУ ПУБЛІЦИСТИЧНОМУ ДИСКУРСІ

Нісаноглу Наталя Георгіївна,
викладач кафедри іноземних мов

*Таверійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного
natnisanoglu@gmail.com
orcid.org/0000-0001-5067-6322*

Мунтян Світлана Геннадіївна,
старший викладач кафедри іноземних мов

*Таверійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного
svitlanamuntian@gmail.com
orcid.org/0000-0001-7902-9823*

Стаття присвячена виявленню мовностилістичних засобів стратегії дискредитації як конфронтаційної комунікативної стратегії й тактик, за допомогою яких вона втілюється в англomовному публіцистичному дискурсі.

У контексті пропонованого дослідження загалом стратегія – це план, задум адресанта вплинути на адресата за допомогою низки тактик, що реалізують цілі адресанта через певні мовностилістичні засоби. Стратегії різняться за типом дискурсу та інтенцією адресанта.

Стратегія дискредитації розглядається як одна з комунікативних стратегій конфронтації. У широкому розумінні конфронтація визначається як протиборство сторін, зіткнення їхніх думок і переконань. Публіцистичний дискурс є простором, у якому найповніше реалізуються конфронтаційні форми комунікації, що зумовлено властивостями зазначеного дискурсу віддзеркалювати актуальні соціальні процеси сучасного суспільства й найбільшій питанні сьогодення.

Застосування адресантом конфронтаційних комунікативних стратегій, на відміну від кооперативних, призводить до конфлікту в комунікативній взаємодії. З'ясовано, що задля реалізації конфронтації застосовується стратегія дискредитації, що впроваджується головним чином через тактики насмішки, звинувачення, образи. Вжита адресантом конфронтаційна стратегія дискредитації не передбачає його поваги до адресата, а, навпаки, спрямована на досягнення його власних цілей через приниження, очорнення, підризу репутації опонента. Слід зазначити, що конфронтація може призвести до втрати «здорового» контакту між адресантом та його опонентом, псування атмосфери довіри й співробітництва.

У реалізації стратегії дискредитації тактика насмішки покликана критикувати певний об'єкт засобами комічного, тим самим надаючи йому негативну оцінку. Тактика звинувачення, для якої характерна переважно зневажливо-ворожа тональність, має на меті покладання провини на об'єкт, що дискредитується. Тактика образи, що спрямована на приниження та висміювання об'єкта, є втіленням прямої агресії.

Наведені далі приклади та їх аналіз свідчать про спроможність певних мовностилістичних засобів слугувати для реалізації конфронтації. Серед діапазону мовностилістичних засобів виділено інвективи, які вербалізовані лексичними одиницями з яскраво вираженою негативною семантикою, лайливими словами, порівняльними конструкціями, лексичними повторами, розмовними кліше, стилістичною фігурою іронії.

Ключові слова: стратегія, конфронтація, тактика насмішки, тактика звинувачення, тактика образи.

STRATEGY OF DISCREDIT IN THE ENGLISH-LANGUAGE PUBLISHED DISCOURSE

Nisanoglu Natalia Heorhiivna,

Lecturer at the Foreign Languages Department
Dmytro Motorny Tavria State Agrotechnological University
natnisanoglu@gmail.com
orcid.org/0000-0001-5067-6322



Muntian Svitlana Hennadiivna,
Senior Lecturer at the Foreign Languages Department
Dmytro Motornyi Tavria State Agrotechnological University
svitlanamuntian@gmail.com
orcid.org/0000-0001-7902-9823

The article focuses on revealing linguistic and stylistic means that realize strategy of discredit as a confrontational communicative strategy and tactics which are used for its implementation in the English-language publicized discourse.

In the broad sense confrontation is opposition, conflict of interests and ideas. Confrontational forms of communication are optimally realized in publicized discourse due to their ability to reflect current social processes and the most vital issues of nowadays.

The use of confrontational communicative strategies unlike cooperative strategies causes conflict in communicative interaction. It has been established that for realization of confrontation speakers use, in particular, the strategy of discredit that is mainly implemented by the following tactics: the tactics of mockery, the tactics of accusation, the tactics of insult. The strategy of discredit used by an addresser does not provide for respect to an addressee. On the contrary, the strategy aims at achievement of an addresser's own goals through humiliation, slandering, derogation of opponent's reputation. It should be noted that confrontation might result in the loss of "healthy" contact between an addresser and his/her opponent, deterioration of the atmosphere of trust and collaboration.

Within the realization of the strategy of discredit the tactics of mockery is employed to criticize a certain object by means of creating comical effect via giving negative assessment. The tactics of accusation that is mostly characterized by disdainful and hostile sentiment aims at blaming the object that is discredited. The tactics of insult that provides humiliation of the object is considered to be the implementation of direct aggression.

The cited discursive fragments in this paper have exposed an ability of a wide range of the linguistic and stylistic means to realize confrontation. Among the most used means there are invectives, verbalized by lexical units that are characterized by negative semantics, by swear words, comparative structures, lexical repetitions, colloquial lexical units, stylistic figures of irony etc.

Key words: *strategy, confrontation, the tactics of mockery, the tactics of accusation, the tactics of insult.*

1. Вступ

Вивчення гармонійної комунікації є невіддільним від виявлення питань неуспішної комунікації, якій властиві комунікативний дискомфорт, наявність протиріччя, зіткнень, розбіжних думок між співрозмовниками, а внаслідок цього відсутність достатнього порозуміння. З огляду на те, що діяльність людини, зокрема спілкування, підпорядкована стратегічним цілям (Austin, 1962; Habermas, 2002; Searle, 1969), ця робота є спробою дослідити конфронтаційні комунікативні стратегії і тактики, реалізація яких спрямована на встановлення недружніх стосунків.

Публіцистичний дискурс постає «середовищем», у якому спостерігається «здійснення впливу на формування та зміну оцінок, думок, переконань і поведінки людей» (Мосейчук, 2012: 175). Саме для цього типу дискурсу характерні негайна реакція й віддзеркалення актуальних соціальних процесів, які відбуваються в сучасному суспільстві, не оминаючи суперечливі й найбільшчі питання сьогодення. Зменшення рівня миролюбності в сучасному суспільстві, що не може не відбитися на публіцистичних текстах, обґрунтовує доцільність вибору вищезгаданого типу дискурсу як простору для дослідження конфронтаційної форми комунікації.

У парадигмі сучасного наукового знання є безліч визначень конфронтації. Наприклад,

у конфліктології конфронтація тлумачиться як протиборство, протиставлення, зіткнення сторін, їхніх інтересів, цілей (Анцупов, 2006: 206). У психології під конфронтацією розуміють такі стосунки між людьми, які породжують між ними важкорозв'язувані протиріччя (Немов, 2007: 186). У соціології конфронтація трактується як зіткнення груп, класів, людей, а також їхніх інтересів і переконань (Кравченко, 2015: 146). Викладені вище дефініції уможливають висновок, що в конфронтаційних формах спілкування відбувається втрата «здорового» контакту між адресантом та його опонентом, псується атмосфера довіри й співробітництва.

Семантичний аналіз дискурсивних фрагментів та осмислення наукового доробку, присвяченого вивченню комунікативних стратегій, дали змогу виявити стратегію дискредитації, що кваліфікується як конфронтаційна, та тактики, за допомогою яких вона реалізується.

Мета полягає у виявленні мовностилістичних засобів реалізації комунікативної стратегії дискредитації в англomовному публіцистичному дискурсі.

2. Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасному мовознавстві диференціюють кооперативні й конфронтаційні комунікативні стратегії. Під конфронта-

ційною стратегією розуміють «ситуативний конфлікт як результат динамічної комунікативної ситуації протистояння» (Королева, 2019: 104). Парадоксально, але виявляється, якщо співрозмовники не досягають своєї комунікативної мети, а спілкування не сприяє виявленню позитивних особистісних якостей суб'єктів мовлення, то комунікативна подія регулюється стратегіями конфронтації (Третьякова, 2003: 147).

До типу конфронтаційних комунікативних стратегій зараховують, зокрема, стратегію *дискредитації*, яка, на думку О.С. Іссерс, визначається «засобом морального знищення» (Іссерс, 2008: 176). Стратегія дискредитації покликана підірвати авторитет об'єкта, якого дискредитують, принизити його (Паршина, 2005: 12). У цьому випадку доречно вжити термін «мовленнєва агресія», який позначає форми мовленнєвої поведінки, що негативно впливають на комунікативну взаємодію людей, оскільки вони спрямовані на мінімізацію і навіть деструкцію мовної особистості адресата (Шарифуллин, 2004: 120).

З метою реалізації зазначеної стратегії адресант може використовувати, зокрема, *тактику насмішки*, що проілюстровано в нижченаведених дискурсивних фрагментах:

Mr Kerry, mocked by an Israeli minister as “messianic”, momentarily seemed to lose faith in his mission, turning his back on both parties by cancelling another emergency visit. “It’s up to the parties to make decisions,” he said (1).

A former Nixon White House counsel has described President Donald Trump’s presidency as a “mafia soap opera” after Trump’s personal lawyer Rudy Giuliani suggested he had “insurance” if the president tried to throw him under the bus (2).

Як бачимо, в першому дискурсивному фрагменті з метою руйнації іміджу опонента тактика насмішки виражена експліцитно – розмовною одиницею *mocked* та алюзією-біблейзмом “*messianic*”, які вжито для створення іронічного ефекту. Результат негативного впливу конфронтаційних смислів на партнера очевидний, оскільки, як виражено ідіоматичними висловленнями (*to lose faith, turning his back on both parties*), він миттєво втратив довіру і був змушений відмінити наступний вкрай важливий візит. Успішність стратегії дискредитації продемонстрована в імпліцитній відмові адресата від співпраці: “*It’s up to the parties to make decisions*”. У другому дискурсивному фрагменті тактику насмішки

відображає комічно оформлена негативна оцінка діяльності суб'єкта – “*mafia soap opera*”, – як реакція на вжиту опонентом *тактику погрози*, втілену у фразі *Rudy Giuliani suggested he had “insurance” if the president tried to throw him under the bus*.

Аналіз дискурсивних фрагментів уможливив виявлення *тактики звинувачення*, мета якої – «покладання провини на об'єкт оцінки за скоєння ним певної дії, злочину, порушення певних норм і законів, встановлених у суспільстві...» (Чеберяк 2010: 106). Слід зазначити, що є випадки, коли образа спрямована на адресата, який не є безпосереднім учасником спілкування. Нижченаведені дискурсивні фрагменти є прикладом вживання адресантом тактики звинувачення, яка в рамках реалізації стратегії, що досліджується, покликана викривати негативні дії особи, відсутньої під час комунікативного акту:

The committee that awarded the Nobel peace prize to Aung San Suu Kyi in 1991 described her as “an important symbol in the struggle against oppression” and an inspiration to those “striving to attain democracy, human rights and ethnic conciliation by peaceful means”. But to the crowd of protesters who gathered outside the International Court of Justice in The Hague this week, she is just the opposite: an apologist for military brutality, an oppressor of ethnic minorities and an abettor of genocide. “Aung San Suu Kyi, shame on you!” they chanted (3).

“The link between the French and Hollande has been broken,” says Bruno Jeanbart, head of Opinion Way, a pollster. He argues that the problem is not just Mr Hollande’s policies but his inability to appear presidential: he seems indecisive, lacking authority and not up to the job (4).

У дискурсивному фрагменті (3) репрезентовано дві абсолютно протилежні характеристики політичної діячки. З одного боку, діяльність цієї публічної фігури була взірцем, символом боротьби проти насильства – “*an important symbol in the struggle against oppression*”, зокрема для прихильників ідей демократії, які виступають за мирне врегулювання проблем: “*striving to attain democracy, human rights and ethnic conciliation by peaceful means*”. Проте, з іншого боку, про підірив довіри свідчить вживання обуреними протестувальниками низки лексичних одиниць з яскраво вираженою негативною семантикою, що дискредитує об'єкт: *an apologist for military brutality, an oppressor of ethnic minorities and an abettor of genocide*, а їхнє



гасло “*Aung San Suu Kyi, shame on you!*” максимально реалізує тактику звинувачення. Дискурсивний фрагмент (4), передусім, констатує відсутність взаємодії між комунікантами: “*The link between the French and Hollande has been broken*”, аргументуючи це нездатністю виконання службових обов’язків опонента (*inability to appear presidential*) та відсутністю в нього певних особистісних і професійних рис (*indecisive, lacking authority and not up to the job*).

Реалізація стратегії дискредитації здійснюється за допомогою *тактики образи*, яка спрямована на викриття професійної некомпетентності або негативних рис опонента, в такий спосіб принижуючи гідність адресата:

Echoing the reported opinion of former US secretary of state Rex Tillerson, Lebowitz thinks the biggest danger of Trump is that he is a moron. “Everyone says he is crazy – which maybe he is – but the scarier thing about him is that he is stupid. You do not know anyone as stupid as Donald Trump. You just don’t” (5).

In May, the North labeled Democratic U.S. presidential hopeful Joe Biden a “fool of low IQ” and “imbecile bereft of elementary quality as a human being” after he called Kim a tyrant during a speech (6).

Експліцитно подана тактика образи (дискурсивний фрагмент 5) маніфестується вживанням лайливого іменника *a moron*, епітетів із негативним забарвленням *crazy, stupid*. Повторне вживання прикметника *stupid* у порівняльній конструкції *anyone as stupid as Donald Trump*, окрім надання висловленню більшої влучності, передає особисте ставлення автора до об’єкта, вказуючи на винятковість моделі його неадекватної поведінки. Дискурсивний фрагмент (6) демонструє використання тактики образи обома співрозмовниками як навмисне вираження негативних емоцій: інвективний іменник *a tyrant* є мовним маркером образи в мовленні одного з них, другий комунікант у репліці-відповіді вживає словосполучення, що містить лайливий іменник *fool*, підкреслюючи мінімальні інтелектуальні здібності супротивника – *low IQ*. Інвективною категоричною характеристикою *imbecile bereft of elementary quality as a human being* акцентується на низьких моральних якостях опонента, чим викликається приниження.

Висновки

Таким чином, конфронтаційна стратегія дискредитації не передбачає поваги адресанта до адресата/опонента, а навпаки, орієнтована на досягнення адресантом власних

цілей через приниження, очорнення, підрив репутації опонента та, як наслідок, може призвести до дисгармонійної взаємодії. Слід зазначити, що конфронтація може спричинити втрату «здорового» контакту між адресантом та його опонентом, псування атмосфери довіри й співробітництва.

З’ясовано, що з метою реалізації стратегії дискредитації застосовуються тактика насмішки, звинувачення, образи. Тактика насмішки покликана критикувати певний об’єкт засобами комічного і в такий спосіб надати йому негативної оцінки. Тактика звинувачення, для якої властива переважно зневажливо-ворожа тональність, має на меті покладання провини на об’єкт, що дискредитується. Тактика образи, що спрямована на приниження та висміювання об’єкта, є втіленням прямої агресії.

Наведені дискурсивні фрагменти уможливили визначення спроможності мовностилістичних засобів у реалізації конфронтації в англомовному публіцистичному дискурсі. Серед широкого діапазону мовностилістичних засобів виділено інвективи: лексичні одиниці з яскраво вираженою негативною семантикою, лайливі слова, порівняльні конструкції, лексичні повтори, розмовні лексичні одиниці, стилістичні фігури іронії.

Перспективи подальших досліджень вбачаємо в з’ясуванні інших конфронтаційних комунікативних стратегій і тактик в англомовному публіцистичному дискурсі.

ІЛЮСТРАТИВНИЙ МАТЕРІАЛ:

1. The Economist. URL: <https://www.economist.com/middle-east-and-africa/2014/04/05/last-ditch-bargaining> (дата звернення: 04.08.2021)
2. Newsweek. URL: <https://www.newsweek.com/donald-trump-rudy-giuliani-john-dean-mafia-soap-opera-1473884> (дата звернення: 04.08.2021)
3. The Economist. URL: <https://www.economist.com/asia/2019/12/12/aung-san-suu-kyi-has-gone-from-hero-to-villain> (дата звернення: 04.08.2021)
4. The Economist. URL: <https://www.economist.com/europe/2014/06/07/a-presidential-problem> (дата звернення: 04.08.2021)
5. The Guardian. URL: <https://www.theguardian.com/culture/2018/mar/20/fran-lebowitz-you-do-not-know-anyone-as-stupid-as-donald-trump> (дата звернення: 04.08.2021)
6. Los Angeles Times. URL: <https://www.latimes.com/world-nation/story/2019-11-07/north-korea-criticizes-japanese-prime-minister-weapons-test> (дата звернення: 04.08.2021)

ЛІТЕРАТУРА:

1. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Словарь конфликтолога. Санкт-Петербург : Питер, 2006. 528 с.

2. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Москва : URSS ЛКИ, 2008. 284 с.
3. Корольова В.В. «Утихомиртесь на час і вислухайте мене» (конфронтаційні комунікативні стратегії в мові класичної та сучасної драми). *Культура слова*. 2019. № 91. С. 104–111.
4. Кравченко А. И. Краткий социологический словарь. Москва : Проспект, 2015. 352 с.
5. Мосейчук О.М. Публіцистичний дискурс як контекст реалізації комунікативного впливу на масового адресата. *Вісник Житомирського державного університету. Філологічні науки*. 2012. Вип. 65. С. 174–177.
6. Немов Р.С. Психологический словарь. Москва : Гуманитар. изд. центр ВЛАДОС, 2007. 560 с.
7. Паршина О.Н. Стратегии и тактики речевого поведения современной политической элиты России : автореф. дис. ... д-ра. фил. наук : 10.02.01. «Русский язык». Саратов, 2005. 48 с.
8. Третьякова В.С. Конфликт как феномен языка и речи. *Известия УрГУ*. 2003. № 27. С. 143–152.
9. Чеберяк А.М. Мовленнєвий жанр «відкритий лист» : комунікативно-прагматичні аспекти організації (на матеріалі української, польської, англійської мов) : дис. ... канд. філ. наук : 10.02.15. «Загальне мовознавство». Львів, 2010. 256 с.
10. Шарифуллин Б.Я. Языковая агрессия и языковое насилие в свете юрислингвистики : проблема инвективы. *Юрислингвистика*. 2004. № 5. С. 120–131.
11. Austin J. L. How to Do Things with Words. Oxford : Clarendon, 1962. 168 p.
12. Habermas J. On the pragmatics of social interaction : preliminary studies in the theory of communicative action / ed. and translation by B. Fultner. New York : MIT Press, 2002. 216 p.
13. Searle J. R. Speech Acts. An Essay in the Philosophy of Language. London ; New York : Cambridge Univ. Press, 1969. 205 p.
3. Koroliova V.V. (2019). Konfrontatsiyni komunikatyvni strategii v movi klasychnoi ta suchasnoi dramy [Confrontational communicative strategies in dramaturgy: classics vs modernity]. *Kultura slova*. 2019. № 91. P. 104–111.
4. Kravchenko A.I. (2015). Kratkiy sotsiologicheskiy slovar [Concise sociological dictionary]. M.: Prospekt. 352 p.
5. Moseichuk O.M. (2012). Publitsystichnyi diskurs yak kontekst realizatsii komunikatyvnogo vplyvu na masovogo adresata [Journalistic discourse as a context of the communicative impact realization on the mass addressee]. *Zhytomyr Ivan Franko State University Journal. Philological sciences*. Zhytomyr. Iss. 65. P. 174–177.
6. Nemov R.S. (2007). Psikhologicheskiy slovar [Psychological dictionary]. M.: Gumanitar. izd. tsentr VLADOS. 560 p.
7. Parshina O.N. (2005). Strategii i taktiki rechevogo povedeniya sovremennoy politicheskoy elity Rossii [Strategies and tactics of speech behavior of modern political Russian elite]: avtoref. dis. ... d-ra. fil. nauk: 10.02.01. Saratov. 48 p.
8. Tretyakova V.S. (2003). Konflikt kak fenomen yazyka i rechi. *Izvestiya UrGU* [Conflict as a phenomenon of language and speech]. № 27. P. 143–152.
9. Cheberyak A.M. (2010). Movlenniyevyi zhanr "vidkrytyi lyst": komunikatyvno-pragmatychni aspekty organizatsii (na materialy ukrainskoi, polskoi, angliyskoi mov) [Speech genre "open letter": communicative and pragmatic aspects of organization (on the basis of the Ukrainian, Polish and English Languages)]: dys. ... kand. fil. nauk: 10.02.15. Lviv. 256 p.
10. Sharifullin B.Ya. (2004). Yazykovaya agressiya i yazykovoye nasiliye v svete yurislngvistiki: problema invektivy [Language aggression and language violence in the light of forensic linguistics: a problem of invective]. *Yurislngvistika*. № 5. P. 120–131.
11. Austin J.L. (1962). How to Do Things with Words. Oxford: Clarendon. 168 p.
12. Habermas J. (2002). On the pragmatics of social interaction: preliminary studies in the theory of communicative action / ed. and translation by B. Fultner. New York: MIT Press. 216 p.
13. Searle J.R. (1969). Speech Acts. An Essay in the Philosophy of Language. London; New York: Cambridge Univ. Press. 205 p.

REFERENCES:

1. Antsupov A.Ya., Shipilov A.I. (2006). Slovar konfliktologa [Conflictologists's dictionary]. Sankt-Peterburg: Piter, 528 p.
2. Issers O.S. (2008). Kommunikativnye strategii i taktiki russkoy rechi [Communicative strategies and tactics in Russian speech]. M.: URSS LKI, 284 p.

Стаття надійшла до редакції 10.09.2021.
The article was received 10 September 2021.