

УДК 808.5

## ***ОСОБЕННОСТИ ДИПЛОМАТИЧЕСКОГО ДИСКУРСА***

***Седина И. В.***

*Кандидат филологических наук, доцент кафедры теории речи и перевода НИ  
МГУ им. Н. П. Огарева,*

*Саранск, Россия*

***Тоцкая Е. И.,***

*Студент,*

*МГУ им. Н. П. Огарева,*

*Саранск, Россия*

**Аннотация.** Статья посвящена рассмотрению характерных особенностей дипломатического дискурса с точки зрения лингвистики и выявлению особенностей перевода политических текстов

**Ключевые слова:** дипломатический дискурс; коммуникативная стратегия; перевод политических текстов

## ***FEATURES OF DIPLOMATIC DISCOURSE***

***Sedina I.V.***

*Candidate of Philology, Associate Professor of the Theory of Speech and Translation,  
Mordovian State University. N. P. Ogareva,*

*Saransk, Russia*

***Totskaya E.I.,***

*Student,*

*Mordovian State University. N. P. Ogareva,*

*Saransk, Russia*

**Abstract.** The article is devoted to the linguistic features of diplomatic discourse from the point of view of linguistics and investigates challenges in translation of political texts.

**Keywords:** diplomatic discourse; communicative strategy; translation of political texts

Политическая коммуникация приобретает всё большую значимость в условиях современного информационного мира. Анализ и изучение дискурса публичных личностей представляет собой особый интерес для исследователей, ведь таким образом можно проследить и выявить употребляемые стратегии и тактики аргументации, которые используются для убеждения целевой аудитории. Политический дискурс является объектом исследований таких лингвистов, как Е. И. Шейгал, П. Б. Паршин, И. Б. Арнольд, Т. ван Дейк, Ю. Хабермас и др. Дипломатический дискурс можно рассматривать как официальный язык правительства, с помощью которого политик доносит идею и оказывает необходимое воздействие на слушателей. Исследования речей политических деятелей позволяют предсказать их дальнейшие действия и цели, а также выявить наиболее действенные тактики и стратегии убеждения.

Дискурс - это коммуникативное явление, которое соотносится с коммуникативным намерением адресанта воздействовать на адресата. Помимо языковой составляющей, дискурс включает в себя также экстралингвистические факторы, такие как, участников коммуникации, ситуативный и социокультурный контекст, коммуникативную интенцию и др. [4, с. 230]

Для дипломатического дискурса характерен большой прагматический потенциал, содержащий в себе интенции автора дискурса, которые должны

быть адекватно переданы средствами языка перевода, чтобы обеспечить конструктивные переговоры между главами государств. По этой причине вопрос анализа языковой личности и её речевого поведения можно считать одной из важнейших проблем лингвистических исследований.

Чтобы обозначить основные функции дипломатического дискурса, необходимо отметить, что они в первую очередь зависят от целей и намерения автора дискурса, но исследователи выделяют также основные функции. К таким функциям можно отнести информативную, эмотивную и воздействующую.

Информативная функция выражается в передаче информации, которая должна повлиять на картину политического мира в сознании реципиента. Политические деятели стараются преподнести информацию так, чтобы выставить себя в выгодном свете или наоборот, отвлечь внимание от информации, которая способна нанести вред их интересам.

Говорящий стремится создать благоприятный эмоциональный фон в ходе своего выступления, что необходимо для дальнейшего влияния на сознание слушателей и побуждения их к выгодным для политика действиям. В воздействии на эмоции реципиентов заключается эмотивная функция дискурса.

Главная функция, присущая любому дипломатическому дискурсу - воздействующая. Именно успешное воздействие на слушателей с целью убедить, пробудив в адресате намерения, дать почву для убеждения и побудить к действию, предопределяет успех всей речи: политик должен выстроить свою речь так, чтобы управлять восприятием слушателей явлений и ситуаций, а также навязать реципиентам положительную или отрицательную оценку. Для этого в распоряжении политического деятеля имеется широкий спектр коммуникативных стратегий и тактик, главной целью которых является воздействие на сознание реципиентов, при помощи оперирования их знаниями, ценностями и вызова в слушателях необходимой эмоциональной реакции.

С. Дацюк приводит следующее определение коммуникативной стратегии. Коммуникативная стратегия – это выбор того или иного коммуникативного пространства, той или иной среды коммуникации, того или иного типа воздействия, того или иного места зарождения смысла, и, тем самым, одного или нескольких дискурсивных измерений, относительно которых строится дискурс коммуникации. [2, с. 214] Речевая стратегия представляет собой, таким образом, комплекс речевых действий, которые направлены на достижение коммуникативных целей.

Как видно из определения, коммуникативная стратегия подразумевает наряду с вербальными средствами использование средств паралингвистического воздействия на слушателей: определённая манера поведения, жесты, мимика. Тексты известных политиков, мастеров слова, почти всегда несут на себе отпечаток оратора, как языковой личности, со всеми присущими ей особенностями.

Согласно О. С. Иссерсу, основная проблематика лингвистического анализа речевого воздействия связана с изучением стратегий говорящего и всех находящихся в его распоряжении языковых ресурсов, которые определяют достижение им коммуникативной цели. [3, с. 23]

Речевая тактика – это речевое действие, соответствующее определённому этапу реализации коммуникативной стратегии, которое осуществляется с помощью языковых лексико-синтаксических средств, и направлено на получение контроля над сознанием реципиента с целью побудить его совершить действие, выгодное манипулятору или оказать влияние на формирование мнения или оценки касательно ситуации, также выгодной для говорящего. Тактика соответствует определённому этапу в осуществлении стратегии дискурса и применяется для достижения определённой задачи этого этапа.

О. Л. Михалёва предложила следующую классификацию коммуникативных стратегий: стратегия на понижение, стратегия на повышение и стратегия театральности. [4, с. 256]

Главной целью стратегии на понижение является максимальная дискредитация противника через эксплицитное и имплицитное выражение отрицательного отношения к предмету речи или адресату. Политический деятель использует эту стратегию, чтобы не дать оппоненту возможности «перейти в наступление» и помешать ему воспользоваться стратегией игры на повышение. В зависимости от выбранной тактики ведения этой стратегии, оппоненты в ходе дебатов или выступлений либо избегают открыто критиковать своих соперников, а лишь отстраненно предоставляют информацию, которая выставляет их оппонентов в невыгодном свете, либо открыто обвиняют противника и стараются обличить его, используя лексические средства для выражения негативного отношения.

Тактика объективной критики, выражаемая эксплицитно, может быть представлена следующим фрагментом:

It does not make for pleasant reading apart from one key factor and that is that the Ukraine of today is not what the average Ukrainian wanted or expected from their democracy. [Barak Obama, President of USA, speech addressing Europe, Russia in Brussels March 26, 2014. Newspaper KyivPost].

Стратегия на повышение используется для выставления говорящего в выгодном свете, акцентируя внимание на его заслугах или достоинствах. Сюда можно отнести тактику презентации – выставление определённого лица с лучшей стороны при помощи лексических единиц с положительным значением, отвод критики с помощью приведения фактов, носящих оправдательный характер и др.

As a member of the Quartet of international intermediaries we help find solutions; we should learn this lesson and do everything possible to help them [countries] come to terms now [Press conference by Sergei Lavrov “Foreign policy outcomes” December 21, 2011. Translation: newspaper Mainstream Weekly].

Стратегия театральности включает в себя следующие тактики: тактика побуждения – призыв аудитории к определенным действиям с целью расположить слушателей к говорящему; тактика размежевания, основывающаяся на концепции «свой-чужие» и противопоставлении народа и оппонента, вменяя ему вину за какие-либо негативные события; тактика обещания в основном реализуется при помощи формы будущего времени глагола совершенного вида, что придает речам политика безусловную уверенность в успехе его кампании.

В качестве примера тактики побуждения можно привести выступление Уинстона Черчилля в 1941 году: «The Russian danger is therefore our danger, and the danger of the United States. [...] Let us learn the lessons already taught by such cruel experience. Let us redouble our exertions, and strike with united strength while life and power remain». [9]

Тексты политического дискурса могут быть представлены как в устном, так и в письменном виде. К таким текстам можно отнести речь на переговорах, речь политических лидеров, новости, политические интервью, дебаты, партийные программы и др. Характерными особенностями таких текстов являются высокая плотность информации, употребление повелительного наклонения, передающаяся посредством императива и употребление выразительных языковых средств. Помимо этого, как уже было отмечено ранее, очень важную роль играют невербальные средства – поддержание определённого ритма, выдерживание пауз и т.д.

Поскольку одной из важнейших функций дипломатического дискурса является воздействие на реципиента, перевод такого типа дискурса

представляет особую трудность для переводчика. Каждый политический деятель стремится достичь посредством своего выступления наиболее выдающихся результатов, поэтому речь политиков включает в себя целенаправленно отобранные языковые средства, которые помогают максимально достичь поставленных целей выступающего и которые должны быть со всей точностью переданы на языке перевода.

Переводчик должен учитывать все языковые особенности дипломатического дискурса, которые включают в себя, по мнению Волковой Т. А., [5, с. 258-264] наличие речевых клише, фразеологизмов, заимствованной лексики, неологизмов и так далее. Политическая речь также часто богата цитатами, выражениями известных людей, что означает, что переводчик должен иметь базовые знания в области истории, культурологии и т.д.

Одним из важнейших требований, которые предъявляют профессиональному переводчику, является также компетенция в области политики. Переводчик должен понимать суть выступлений политических деятелей. Также переводчику необходимо обращать внимание на установившиеся нормы языка, нормы и обычаи и культурные традиции.

## Библиографический список

1. Волкова Т.А. Дипломатический дискурс: лексико-семантические особенности и стратегии перевода. Самара: Самар. гос. акад. культуры и искусств, 2007. 258-264 с.
2. Дацюк С. Коммуникативные стратегии // Центр гуманитарных технологий [Электрон, ресурс], 2006. URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2006/2751>
3. Иссерс О. С. Речевое воздействие. М.: Флинта: Наука, 2011. 23 с.
4. Карасик В. И. Язык социального статуса. М.: ИТДГК «Гнозис», 2004. 230 с.
5. Михалева О.Л. Политический дискурс: Специфика манипулятивного воздействия. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. 256 с.
6. Седина И.В., Азаркина О.Н. Объективные и субъективные факторы при переводе оценочных значений // Nulla dies sine linea : сб. науч. работ студентов фак. иностр. яз. Вып. 4 / редкол.: Н. В. Шестеркина – Саранск : Изд-во Мордовского университета, 2008. 44-48 с.
7. Блог “Kyiv Post” [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.kyivpost.com/content/ukraine/media-blog-delivery-of-western-magazines-to-ukraine-halted-over-corruption-328119.html>
8. “Mainstream Weekly” [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.mainstreamweekly.net/>
9. Winston Churchill [Электронный ресурс]. – URL: [www.winstonchurchill.org/resouces/speeches/1941-1945-war-leader/809-the-fourth-climacteric](http://www.winstonchurchill.org/resouces/speeches/1941-1945-war-leader/809-the-fourth-climacteric)