

## **ИНТЕРПРЕТИРУЮЩИЙ ПОТЕНЦИАЛ УСТУПИТЕЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ И ТАКТИК В ПОЛИТИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ**

*Берзина Галина Петровна (Новосибирск, Россия)*

В центре внимания исследования находится интерпретирующий потенциал уступительных стратегий и тактик в политическом дискурсе. В результате анализа уступительных стратегий и тактик было установлено, что интерпретирующий потенциал проявляется в уступительных стратегиях и тактиках на основе реализации характеристик уступительного концепта.

Ключевые слова: интерпретирующий потенциал, уступительный концепт, коммуникативная стратегия, коммуникативная тактика, компромисс.

The focus of research is an interpretive potential of concessive strategies and tactics in the political discourse. The analysis of concessive strategies and tactics shows that the interpretive potential in concessive strategies and tactics based on the implementation of characteristics of the concessive concept.

Key words: interpretive potential, concessive concept, communicative strategy, communicative tactics, compromise.

Проблема закономерностей образования интерпретирующего содержания языковых форм с позиций динамики концептуальной системы человека рассматривалась в логико-философской парадигме анализа языка [В.З. Демьянков, Е.С. Кубрякова, Р.Й. Павлиёнис и др.]. Согласно данному подходу содержание интерпретации обусловлено содержанием интерпретирующих концептов как части определённой концептуальной системы. Сложный характер мотивирующей основы интерпретации и её содержательный аспект находит рассмотрение в общей теории лингвистической интерпретации, разрабатываемой Н.Н. Болдыревым [Болдырев 2006, 2010, 2011, 2012, 2012a], и лингвистами Тамбовской научной школы когнитивной лингвистики [Л.В. Бабина, И.Ю. Безукладова, С.Г. Виноградова, Л.А. Панасенко, Л.А. Фурс и др.].

Интерпретация является неотъемлемым свойством человеческого сознания и познавательных процессов, в частности. В онтологической триаде «система мира – система языка – концептуальная система человека» интерпретация связана именно с человеком, его восприятием и оценкой системы мира и системы языка [Болдырев 2006, 15–16]. Интерпретация рассматривается Н.Н. Болдыревым как когнитивная деятельность в широком и узком понимании. В широком смысле интерпретация понимается как практически любая мыслительная операция, направленная на получение нового знания коллективного уровня, и в этом отношении она шире языковой когнитивной деятельности. Различные функции человеческого мышления (схематизация,

классификация, категоризация, генерализация, конкретизация и т.д.) – суть интерпретации. Интерпретация в узком ее понимании – это языковая познавательная активность преимущественно отдельного индивида, раскрывающая в своих результатах его субъективное понимание объекта интерпретации [Болдырев 2012, 85–86].

Сущность интерпретации как познавательной активности, по Н.Н. Болдыреву, составляют две её важнейшие характеристики. Первая характеристика интерпретации была обоснована в рамках теории интерпретации языковых высказываний и текстов и опирается на схемы знаний: фреймы, скрипты, когнитивные модели и т.д. и потому непосредственно связана с когницией. Интерпретация как процесс вторичного познания избирает своим объектом не сам объективный мир, а знания о мире, то, как он репрезентирован в коллективном сознании [Болдырев 2012, 86].

Вторая отличительная характеристика интерпретации заключается в её субъективности, то есть непосредственной зависимости от индивидуальной концептуальной системы человека. Под интерпретацией Н.Н. Болдырев понимает «процесс и результаты субъективного понимания и объяснения человеком мира и себя в этом мире, процесс и результат субъективной репрезентации мира, основанной, с одной стороны, на существующих общечеловеческих представлениях о мире, с другой стороны, на его личном опыте взаимодействия с ним. Это – проекция мира, или мир, «погруженный» в индивидуальное сознание человека» [Болдырев 2010, 52].

Анализ специфики интерпретирующей функции человеческого познания приводит Н.Н. Болдырева к трём выводам, существенным с точки зрения исследования модусных категорий: 1) интерпретация структурирована; 2) опирается на существующие схемы знаний; 3) ориентирована на концептуальную систему индивида, то есть субъективна [Болдырев 2010, 52]. Первый вывод основывается на взаимосвязи интерпретации и процессов познания (когниция). Интерпретация в широком понимании отображает процесс познания человеком окружающего мира, поэтому в когнитивной парадигме научного знания «когниция и интерпретация рядоположены» [Демьянков 1994, 27], так как интерпретация как познавательная активность человека избирает своим объектом не объективный мир, а схемы знаний о мире. Хранящиеся в памяти знания, помогают человеку интерпретировать новые, то есть динамически использовать имеющиеся структуры знания, опыта и оценок мира для осмысления текущей деятельности [Кубрякова 2004, 358].

Второй и третий выводы следуют из самой роли и места интерпретации в процессе познания и её связи с коллективным опытом и личностными характеристиками, системой ценностей индивида, его опытом освоения мира. Поэтому отличительная характеристика интерпретации заключается в её субъективности, то есть в непосредственной зависимости

от индивидуальной концептуальной системы человека. Используя интерпретацию как тип мыслительной деятельности, человек преследует конкретную цель – преобразовать полученное знание, закрепить за ним новые смысловые оттенки, подобрать языковую единицу номинации, передающую новое интерпретированное знание. Взаимосвязь первичной репрезентации знаний с интерпретацией обусловлена отбором определённых объектов и реалий для концептуализации и категоризации, и, соответственно, языкового обозначения [Болдырев 2012а, 36].

Языковая интерпретация, по Н.Н. Болдыреву, может проявляться в трёх основных типах, которые реализуют соответственно три её главных функции: селекции, классификации и оценки. Селективная функция способствует концептуализации окружающего мира и проявляется в языковых обозначениях соответствующих концептов. Этот тип языковой интерпретации можно рассматривать как часть физического познания мира, которое приводит к образованию индивидуальных концептуальных систем, различающихся по структуре и содержанию способами выборочной (селективной) репрезентации мира. Классифицирующая функция связана с классификацией объектов и формированием абстрактных понятий и имён для создаваемых классификаций. Соответствующий тип языковой интерпретации Н.Н. Болдырев считает частью ментального познания мира (освоение знаний о мире), имеющего отношение к вторичной концептуализации и вторичной категоризации.

Третий тип интерпретации обеспечивает особый, свойственный именно человеку, стиль языковой интерпретации знания – оценочную интерпретацию, или метакогницию, то есть оценочную концептуализацию и оценочную категоризацию. Данный тип языковой интерпретации предполагает схематизацию опыта (объектов и событий) в соответствии с коллективной и индивидуальной системами норм, идеалов, стереотипов, ценностей на основе определённых оценочных шкал, принятых в рамках той или иной культуры [Болдырев 2012, 91–92]. Интерпретация чрезвычайно важна в процессе порождения речи как языковая когнитивная активность человека [Болдырев 2011].

Цель нашей работы – выявить интерпретирующий потенциал уступительных стратегий и тактик в политическом дискурсе, под которым понимается совокупность всех речевых стратегий и тактик, используемых в политических дискуссиях. В центре нашего внимания находятся уступительные стратегии / тактики и интерпретирующий потенциал уступительного концепта *obwohl P,Q*, который выступает в качестве основы для интерпретации полученных новых смыслов, возникающих в процессе политических и других дискуссий.

Исследование характеристик уступительного концепта *obwohl P,Q*, построенное на анализе лексем *konzessiv* и *einräumen*, показало, что к прототипическим, интегральным

характеристикам уступительного концепта относятся характеристики: VERLETZUNG (нарушение), WECHSEL (смена), ENTZIEHUNG (лишение), KONKURRENZ (конкуренция), ABTRENNUNG (изолирование), ERLAUBNIS (разрешение), GEFÜGIGKEIT (покорность); к дифференциальным (периферийным) характеристикам мы относим VERZICHT (отказ), ZUSTIMMUNG (согласие), GEDULD (терпение), ÜBERGABE (передача), OPFERWILLIGKEIT (жертвенность) и др. [Берзина 2012, 103].

Интерпретирующий характер уступительного концепта *obwohl P, Q* подчеркивает его особую природу и место в общей концептуальной системе человека, а именно как форму отражения онтологии человеческого сознания, его интерпретирующей функции. Интерпретирующий характер уступительного концепта проявляется на лексическом, лексико-грамматическом, синтаксическом и на дискурсивном уровнях языка. В процессе использования языковых единиц в речи мы передаем собеседнику не общие знания концептов, как отмечает Н. Н. Болдырев, а конкретные смыслы, то есть общение состоит в передаче определённых смыслов друг другу. Системное значение используемого слова при этом активизирует соответствующий концепт как необходимую структуру знания, обеспечивая тем самым понимание и формирование необходимого смысла [Болдырев 2000, 14].

Уступительный смысл реализуется в политическом дискурсе при помощи уступительных стратегий и тактик. Под стратегией мы понимаем совокупность речевых тактик языковой личности, направленных на решение коммуникативной задачи нахождения компромисса, подчинения, примирения, вынужденного согласия, уступки. Под коммуникативной стратегией уступчивости в работе понимается использование в коммуникативном взаимодействии совокупности вербальных и невербальных средств для достижения определенной коммуникативной цели (*компромисса, уступки*). В центре нашего внимания находятся уступительные стратегии и тактики, которые, в свою очередь, включают в себя ряд уступительных коммуникативных ходов, объединенных уступительным концептом *obwohl P, Q*.

Уступительные коммуникативные тактики в речевом акте мы определяем как рациональные, потому что они предполагают рационально действующего субъекта, принимающего разумные, оптимальные решения. Когнитивная модель *obwohl P, Q* в рамках коммуникативного акта рассматривается нами как конструкция, отражающая динамику соотношения компонентов когнитивной структуры процесса речевой деятельности. В процессе речевой деятельности когнитивная модель актуализируется не сама по себе, а как часть концептуальной системы индивида.

В результате анализа языкового материала были выделены следующие виды уступительных коммуникативных тактик в политическом дискурсе: *тактика уступки-*

*сближение в переговорном процессе, тактика взаимной уступки (компромисс), тактика выжимания уступки, коммуникативная тактика частичной уступки.* Рассмотрим кратко роль интерпретирующего потенциала уступительного концепта в формировании выделенных уступительных стратегий и тактик в политическом дискурсе.

Политический дискурс является особью, организационно ориентированной разновидностью коммуникативной деятельности. Политическая коммуникация – это непрерывный обмен политическими смыслами между индивидами и политическими силами общества с целью достижения согласия. Дискурс рассматривается в совокупности с экстралингвистическими, социокультурными, психологическими, прагматическими, словесно-интонационными и другими факторами.

В организации дискурса, помимо собственно языковых средств (номинативных, синтаксических, морфологических, интонационных), участвуют фонация (изменение качества голоса), мимика, жесты, обмен взглядами, позы общающихся, словесный контекст и ситуация коммуникации. Коммуникация в современной лингвистике понимается как процесс обмена информацией между языковыми личностями и взаимной координации деятельности через посредство вербальных и невербальных семиотических систем.

Ещё со времен Аристотеля, отмечает О.В. Демидов, выделяют одну из самых изящных и выразительных в красноречии фигуру *лат. concessio* – (*уступка, позволение, согласие*), которая позволяет оратору, на время, приняв точку зрения противника, встав на его позиции, как бы изнутри разоблачить противника, бить его же оружием [Демидов 1999, 170]. Общая схема этой фигуры такова: *Нам могут возразить ... / Нам скажут ... / Нам будут говорить ... (гипотеза)–факт ...* Если же рассматривать уступку как прием речевого воздействия, то очевидным становится факт, что это, прежде всего, некий речевой ход, призванный разрешить поставленное оратором противоречие через опровержение гипотезы, а значит и самого факта существования какого-либо иного мнения, кроме очевидного.

Уступка, состоящая в том, что оратор принимает положение противника и как будто соглашается с ним, но лишь для того, чтобы, опередившись на его точку зрения, высказать новую мысль, которая устраняет значение изначального положения. В риторике этот риторический прием называется паромология (синхорезис), в переводе с греческого – *частичное согласие, уступка, позволение, согласие*, с латинского *concessio* – *допущение, уступка*, в русском языке этот термин имеет значение *уступление* [Горте 2007, 111-112]. Уступление, или признание, по М.В. Ломоносову, есть, когда соперникам или противникам уступаем и из того наводим нечто большее, чем уступленное опровергается или уничтожается [Ломоносов 2011, 157]. Оценивая успешность того или иного речевого

акта, субъект избирает дальнейшую коммуникативную тактику, понимая то, что он должен сказать теперь, в связи с ранее сделанными собственными утверждениями, высказываниями своих собеседников.

В силу такой когнитивной особенности, как прогнозирующее ожидание адресата, употребление в речевой цепи одного компонента семантической синтагмы влечет за собой с высокой степенью вероятности появление другой ее составляющей. Как правило, прогнозирующие ожидания не оправдываются, но содержание высказывания понятно, потому что у коммуникантов присутствуют тождественные когниции о типических фреймовых сценариях компромиссных ситуациях.

Компромисс (от *лат. compromissum* *соглашение*) подразумевает взаимные уступки, соглашение противостоящих друг другу сторон. В семантическом ядре слова *compromissum* заложен механизм улаживания противоречий, связанный с выработкой цивилизованных норм и отношений в обществе. Компромисс подразумевает стремление сознательно разрешить конфликтную ситуацию, сделать некоторые уступки противоположной стороне. Это означает, что ни одна из сторон не будет в ущемленном состоянии, если пойдет на компромисс.

Компромисс состоит из двух необходимых элементов, корреляция которых позволяет называть то или иное соглашение компромиссом: 1) обоюдные условия, при выполнении которых возможно достижение соглашения или урегулирование спорного вопроса; 2) обоюдные уступки, которые в той или иной мере удовлетворяют этим условиям. В структуре данного явления корреляция условий и уступок всегда характеризуется модальностью необходимости / вынужденности. На уступки идут тогда, когда нет другой возможности примириться, либо когда имеющиеся средства разрешения спора неприемлемы: *es kommt zum Biegen oder Brechen* *либо одно, либо другое – третьего не дано. Лучше согнуться, чем сломаться.* Однако следует отметить, что при достижении договоренностей ни один из коммуникантов не удовлетворяет свои притязания в полном объеме, уступка всегда ограничивает желаемый результат.

Компромисс включает такие признаки, как собирание, объединение, сотрудничество взаимодействующих сторон, и в то же время некоторые характеристики взаимного исключения, противоборства, конфликтности, которые проявляются в отношениях между ними. Для реализации стратегии компромисса требуются, прежде всего, такие тактики, как предложение варианта разрешения проблемы и уступка, то есть согласие на частичное удовлетворение собственных интересов. В некоторых случаях компромиссный вариант разрешения проблемы принимает форму торга: *«Ты – мне, я – тебе».*

Модель компромисса – способ согласования конфликтных интересов, заключающийся во взаимных уступках в позициях конфликтующих сторон. Важно знать, что компромиссная модель решения конфликтов основана на уступках коммуникантов именно в их интересах. Поскольку структура ситуации *компромисса* определяется взаимными условиями и уступками, то в процессе его достижения принимают участие, как минимум, две стороны. Как и любое другое соглашение, компромисс всегда существует между кем-то и кем-то, даже в выражении *пойти на компромисс с самим собой* можно выделить две составляющие одной личности, которые *ведут переговоры* по спорной проблеме. Вступая в отношения вынужденного сотрудничества, участники компромисса не могут испытывать каких бы то ни было симпатий или дружеских чувств друг к другу. В то же время, вступив на путь примирения, они не могут считаться врагами или соперниками в полном смысле этих слов.

Стиль компромисса предполагает достижение согласия за счет взаимных уступок. Этот стиль менее конструктивный, чем стиль сотрудничества, но тоже благоприятен. При использовании этого стиля обе стороны остаются на равных позициях, хотя и их интересы будут удовлетворены не полностью, а только частично. Этому стилю вполне соответствует пословица *BessereinSpatzinderHandalseineTaube* *лучше синица в руке, чем журавль в небе*. Он будет наиболее приемлем для участников конфликта, когда остро стоит вопрос времени, а достигнуть согласия нужно быстро, без долгих размышлений и разговоров.

Умение находить *der goldene Mittelweg* *золотую середину* необходимо для участников компромиссного соглашения. Компромисс жизнеспособен и конструктивен только тогда, когда проигравших нет, учтены интересы всех сторон, а уступки взаимны. К поискам компромиссных решений приступают тогда, когда стороны знают пределы уступок друг друга и соглашаются с ними. Коммуникативная тактика уступки состоит в готовности идти на уступки в обмен на уступки противоположной стороны. Решение, принимаемое на её основе, носит взаимоприемлемый характер. Стратегия компромисса также зафиксирована в народной практической философии: *одному покориться, другому поступиться*.

Понятие компромисс в политике не ново и обычно трактуется как уступка некоторых требований, отказ от части собственных требований в пользу соглашения с другой партией, государством и т. д. В такой трактовке компромисс предстает как чисто техническое средство, метод смягчения обострившихся противоречий, противоборства, или *die Wölfe sind satt und die Schaffe heil, dabei kommt jeder auf seine Kosten; Verlust und Gewinn wiegen sich auf; die Ziege ist satt, und der Kohl unberührt* и *волки сыты, и овцы целы*.

Политический компромисс – это не только желательная политическая практика, но и специфический отличительный принцип демократического образа жизни. Однако в данной сфере компромисс не всегда приемлем, поскольку политик должен всегда принимать во внимание такие понятия, как суверенитет, патриотизм и другие, которые не могут выступать предметом уступки. Как и деловой компромисс, политический компромисс имеет фиксированные формы. В их качестве могут выступать конвенции, пакты и другие формы политических соглашений.

При этом следует заметить, что уступчивость и компромиссность имеют мало общего. Уступчивость – общее понятие, которое отождествляется с неким стереотипом поведения: уступчивый человек в любом случае отступает, это мягкий человек. Уступчивость – черта характера, проявляемая на эмоциональном фоне, уступчивость – слабость. Уступчивость «только после вас» – одна из сторон конфликта ставит интересы партнера выше своих, чтобы его уладить.

Уступчивость «только после вас» – пассивный и стремящийся к сотрудничеству стиль, в отдельных случаях одна из сторон может попытаться умиротворить другую и поставить её интересы выше собственных. Компромиссность – конкретное понятие, которое связано с логикой. Разумные люди при возникновении трений интересов решают выйти каким-то образом из ситуации и обоюдно идут на уступки. Компромиссность – сила, проявление разумности, основанной на знании человеческих взаимоотношений.

Интерпретирующий потенциал уступительного концепта проявляется в коммуникативной тактике взаимной уступки (компромисс) реализацией его характеристик *VERLETZUNG* (*нарушение*), *WECHSEL* (*смена*) *ZUSTIMMUNG* (*согласие*). Взаимная уступка часто является этапом на пути поиска приемлемого решения проблемы; иногда компромисс может исчерпать конфликтную ситуацию. Это возможно при изменении обстоятельств, вызвавших напряженность, так как все виды *худого мира* лучше *доброй ссоры*. В немецкой культуре человек, который готов всерьез рассматривать альтернативные точки зрения, не боящийся пойти на риск обсуждения собственных взглядов и, в конечном итоге, на компромисс со своими оппонентами, является в нравственном отношении более достойной личностью, чем тот, кто видит в компромиссе предательство истины.

Коммуникативная тактика компромиссов является одной из важнейших тактик в ходе ведения политических переговоров, которая проявляется в готовности партнеров учитывать интересы друг друга и идти на уступки. Это предполагает отказ от исходных требований и формулировку новых. Сложности коммуникативной тактики уступки обусловлены психологически: продвижение к решению вопроса на основе уступок



требует от коммуникантов с несовпадающими интересами колоссального терпения в преодолении инерции упорства.

На основании данных концептуального моделирования можно классифицировать компромиссы по следующим параметрам: 1) соотношение выгоды и потери; 2) соотношение характера условия и характера уступки. При соотношении выгоды и потери, к которым приводят подобные соглашения, критерием оценки выступает прагматическая заинтересованность коммуникантов. Основываясь на этом принципе, можно выделить два типа компромиссов: благоприятный (выгодный) и неблагоприятный (невыгодный).

В первом случае потери партнеров гораздо меньше предоставленных ими уступок. На такое соглашение стороны идут с легкостью, без длительных переговоров. Во втором случае предполагаются серьезные потери со стороны хотя бы одного из партнеров. Данный тип компромисса характеризуется длительными попытками смягчить условия соглашения и вероятностью выхода из конфликта «недовольного» участника. Исходя из того, что одни уступки считаются допустимыми, а другие нет, можно разделить все компромиссы на возможные (приемлемые) и невозможные (неприемлемые). В первом случае при таком соглашении потери рассматриваются как необходимая для общего прогресса уступка. Такой компромисс обычно получает положительную либо нейтральную оценку. Во втором случае характер «принесённой жертвы» не позволяет положительно оценить соглашение, даже несмотря на вероятную материальную выгоду. Такой компромисс связан с нарушением традиций, малодушием и порой с предательством.

К переговорам относят, в широком смысле, любую ситуацию, в которой две или более стороны признают, что между ними имеются различия в интересах и ценностях, требующие определенного компромиссного решения. Современные исследования переговорного процесса ведутся с позиций межкультурной коммуникации, теории и практики обучения переговорному процессу, лингвистики текста и теории дискурса, политического дискурса. Однако, как считают многие исследователи, переговоры – это стиль поведения, встречающийся и используемый не только в политических переговорах, дискуссиях, но и присутствует в каждодневном общении [В.М. Сергеев, П.Б. Паршин и др.].

Тактика уступки при переговорах, заключается в том, что когда будут внесены различные предложения, обычный путь для переговорщика – пойти на незначительные уступки и убедиться в том, что в обмен он тоже что-то получит. Исследуя когнитивные модели переговоров, В.М. Сергеев приходит к выводу, что в основу моделей *уступка–сближение*, положено представление о ходе переговоров как о взаимной реакции на уступки партнера. Основным понятием этой теории является скорость уступок.

Оптимальная стратегия переговоров зависит от содержания переговоров, а также от контекста ситуации, в которой ведутся эти переговоры.

Достижение стороной X цели  $A_1$  блокирует достижение стороной Y цели  $B_1$ , а достижение стороной Y цели  $B_1$  блокирует достижение стороной X цели  $A_1$ . Если считать, что каждая из сторон стремится к достижению цели, а для этого необходима реализация обеих подцелей, мы сталкиваемся с ситуацией, в которой неизбежна прямая конфронтация. Если каждая из сторон откажется от достижения целей, то немедленно появится возможность компромисса: X достигает цели  $A_1$  в обмен на достижение противником цели  $B_2$  или наоборот. Отказ от «высших целей» определяется размерами ресурсов и отношением выигрыша к цене конфликта. Следствием этого рассмотрения является вывод о том, что диверсификация целей сильно облегчает ведение переговоров [Сергеев 1998, 12].

Тактика *уступки-сближения* наиболее эффективна в тех случаях, когда коммуниканты хотят одного и того же, но каждый предлагает свои способы решения проблемы. В результате вырабатывается некоторый компромисс, основанный на незначительных взаимных уступках. Наиболее типичными случаями, в которых такая тактика наиболее эффективна, являются ситуации, когда исполнение желания имеет для сторон не слишком большое значение, можно несколько изменить поставленную вначале цель; уступки позволяют сторонам сохранить взаимоотношения, сближаться.

Как отмечает П.Б. Паршин, целенаправленное речевое взаимодействие во многих своих важнейших аспектах носит переговорный характер, и весьма показательно, что максимы речевого поведения очень напоминают общие правила для участников дипломатических переговоров. Существует целый ряд категорий лингвистической семантики и прагматики, которые являются одновременно и категориями теории переговорного процесса – таковы, например, «сохранение лица», и категориями, в которых задается типология речевых актов. К числу подобного рода категорий относится и категория уступки [Паршин 1988, 147].

Интерпретирующий потенциал уступительного концептареализуется в коммуникативной тактике *уступки-смягчения* несогласия и представляет собой коммуникативную стратегию как попытку скрыть личную неуверенность, стремление не подвергать себя опасности, быть вежливым и скромным по отношению к адресату, говорить некатегорично. Смягчение, с помощью которого говорящий хочет оградить себя или защититься от ошибочной интерпретации, создаёт, так называемые, лингвистические загородки. Пропозициональное смягчение представляет собой модификацию истинности, вербализуемой в высказывании модусных или семантических операторов, достигаемую путём введения в высказывание модусных или семантических операторов. Модусная

модификация пропозиции позволяет варьировать истинность сообщаемого в высказывании положения дел посредством акцентирования субъективности мнения говорящего.

Стремление избегать коммуникативных конфликтов, мягкая формула номинации действия / свойства, маскировка сути явления – цель употребления эвфемизма. Эвфемизм возникает по ряду прагматических причин: вежливость, деликатность, щепетильность, стремление завуалировать негативную сущность отдельных явлений действительности. Для урегулирования возникающих проблем иногда требуется гибкость и уступчивость; смягчение несогласия проявляется как уступчивость – приспособление, избегание конфликта (игнорирование некоторых не очень важных позиций для адресанта).

Распространёнными приемами уговаривания являются комплимент или лесть, акцентирующие внимание на действительных, или мнимых достоинствах партнёра по коммуникации. Учитывая, что настойчивое повторение просьбы может нарушить принцип Вежливости и вызвать защитную реакцию, говорящий использует коммуникативные ходы уступки, извинения и другие приёмы положительной самопрезентации, способствующие сохранению добрых, кооперативных отношений. С семантической точки зрения, лесть, неискренность представляют собой личностный смысл, состоящий в осознанном выражении ложных пропозиций взамен истинных. Неискренность выступает как дискурсивная стратегия, направленная на воплощение особого личностного смысла и конкретной цели.

Условиями уговаривания и склонения к уступке О.И. Иссерс считает следующее: *предусловия*: а) говорящий (Г) предполагает, что слушающий (С) в состоянии совершить действие (Д); б) С не готов производить это действие по собственному желанию; в) Г считает, что в его интересах – заставить С делать Д, но эта установка не всегда демонстрируется С. *Сущностные условия*: а) обращение Г представляет собой попытку заставить С делать Д; б) Г считает, что необходимо некоторое количество аргументов (либо их повтор) для того, чтобы достичь цели. *Условия искренности*: Г считает (или делает вид), что для С целесообразно и хорошо делать Д. *Дополнительное условие* (психологическое): Г и С не должны находиться в отношениях конфронтации. Судить об успехе речевой тактики и, соответственно, о выполнении перечисленных выше условий можно по реакциям того, кого уговаривают. При этом именно отрицательные реакции обнаруживают, что некоторые условия успешности не выполнены [Иссерс 2003, 149].

Цель уговаривания – добиться подчинения, побудить партнёра по коммуникации совершить определённые действия, уступить. Говорящий исходит из того, что некоторые когнитивные пресуппозиции у участников коммуникативного акта не совпадают и партнёр не хочет совершать определённые действия. Поэтому предполагается, что

первоначальной реакцией на речевые действия инициатора будет прямой или косвенный отказ. Уговаривание воздействует на чувства и эмоциональный мир адресата, а не на разум и логику.

Как в повседневной, так и в общественной жизни субъекту приходится постоянно принимать те или иные решения, делать выбор между различными альтернативными действиями, коммуникативными тактиками и стратегиями. В рациональных моделях принятия решений учитываются, во-первых, последствия принимаемых решений, коммуникативных тактик и стратегий, их полезность для субъекта, во-вторых, вероятность их реализации в конкретных условиях, в-третьих, посредством сравнения разных альтернатив по соответствующим параметрам, происходит выбор оптимального или же более предпочтительного решения. С лингвистической точки зрения, каждый коммуникант уступительной дискурсивной практики представлен языковой личностью, рассматриваемой как совокупность способностей и характеристик человека, обуславливающих создание и восприятие им речевых произведений (текстов). Языковая личность производит уступительные текстовые комплексы с определённой целью оказания воздействия на слушающего или компромиссного выхода из сложившейся ситуации.

Особенностью уступительного смысла, который реализуется в политическом дискурсе, является его соотнесённость с категорией нормы и с эффектом обманутого ожидания. Эффект обманутого ожидания понимается нами как возникновение чувства неоправданных ожиданий у наблюдателя в связи с тем, что при возможности развития нескольких сценариев диалога, коммуникация завершается совершенно неожиданным для наблюдателя событием. Коммуникативная цель уступительных стратегий и тактик в политическом дискурсе заключается в поиске компромисса, согласия, уступки, что находится в рамках межличностного толерантного взаимодействия, которое подразумевает индивидуализированное отношение одного коммуниканта к другому, подтверждение и возвышение его *Я*. В прагматическом плане толерантное взаимодействие способствует предотвращению речевого конфликта между участниками коммуникации, даёт возможность представить контраст мнений в форме уступки и придать речевому общению компромиссный характер.

Учитывая вышесказанное, можно утверждать, что интерпретирующий потенциал уступительного концепта проявляется в уступительных стратегиях и тактиках (*тактика уступка-сближение в переговорном процессе, тактика взаимной уступки (компромисс), тактика выжимания уступки, коммуникативная тактика частичной уступки*) реализацией его интегральных характеристик VERLETZUNG (*нарушение*), WECHSEL (*смена*) ZUSTIMMUNG (*согласие*), ABTRENNUNG

(изолирование), ERLAUBNIS (разрешение), GEFÜGIGKEIT (покорность) и дифференциальных: VERZICHT (отказ), GEDULD (терпение), OPFERWILLIGKEIT (жертвенность). Интерпретирующий формат знания, стоящий за характеристиками уступительного концепта, детерминирует диапазон их использования в процессе коммуникации.

#### Литература

1. Бабина Л.В. Когнитивные основы вторичных явлений в языке и речи: монография. Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2003.
2. Безукладова И.Ю. Интерпретация как основа эгоцентрической категоризации пространства // Когнитивные исследования языка: сборник научных трудов. М.: Ин-т языкознания РАН; Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2015. Вып. XXIII. Лингвистические технологии в гуманитарных исследованиях. С. 547–554.
3. Берзина Г.П. Категория concessivности в языке и речи: монография. Новосибирск: Изд. НГПУ, 2012.
4. Болдырев Н.Н. Значение и смысл с когнитивной точки зрения и проблема многозначности // Когнитивная семантика: материалы школы-семинара по когнитивной лингвистике. Ч.1. Тамбов: Изд-во ТГУ, 2000. С. 11–17.
5. Болдырев Н.Н. Языковые категории как формат знания // Вопросы когнитивной лингвистики. 2006. № 2. С. 5–22.
6. Болдырев Н.Н. Категориальный уровень представления знаний в языке: модусная категория отрицания // Когнитивные исследования языка: сборник научных трудов. М.: Ин-т языкознания РАН; Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2010. Вып. VII. Типы категорий в языке. С. 45–59.
7. Болдырев Н.Н. Интерпретирующая функция языка // Вестник Челябинского государственного университета. 2011. № 33 (248). Филология. Искусствоведение. Вып. 60. С. 11–16.
8. Болдырев Н.Н. Категориальная система языка // Когнитивные исследования языка: коллективная монография. М.: Ин-т языкознания РАН; Тамбов: Изд-во ТГУ, 2012. Вып. X. Категоризация мира в языке. С. 17–120.
9. Болдырев Н.Н. К вопросу об интегративной теории репрезентации знаний в языке // Когнитивные исследования языка: сб. науч. тр. М.: Ин-т языкознания РАН; Тамбов: Изд-во ТГУ, 2012а. Вып. XII. Теоретические аспекты языковой репрезентации. С. 33–43.
10. Виноградова С.Г. Сложное предложение как формат языкового знания: интерпретационный аспект // Вопросы когнитивной лингвистики. 2014. № 3. С. 10–18.
11. Горте М.А. Фигуры речи: терминологический словарь. М.: ЭНАС, 2007.

12. Демидов О.В. Русское судебное красноречие в контексте современности: лингвистический подход // Вестник Челябинского ун-та. Сер. 2. Филология. 1999. № 2. С. 225–230.
13. Демьянков В.З. Когнитивная лингвистика как разновидность интерпретирующего подхода // Вопросы языкознания. 1994. № 4. С. 17–33.
14. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи: монография. М.: Эдиториал УРСС, 2003.
15. Кубрякова Е.С. Язык и знание: На пути получения знаний о языке: Части речи с когнитивной точки зрения. Роль языка в познании мира. М.: Языки славянской культуры, 2004.
16. Ломоносов М.В. Краткое руководство к красноречию. М.: ЗАО Бизнеском, 2011.
17. Павилёнис Р.Й. Проблема смысла: Современный логико-философский анализ языка. М.: Мысль, 1983.
18. Панасенко Л.А. Моделирование интерпретирующего потенциала лексических категорий: монография. М.: Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2014.
19. Паршин П.Б. Уступка и антиуступка в деонтическом диалоге (функционирование лексемы «хоть») // Референция и проблемы текстообразования: сборник научных трудов. М.: Наука, 1988. С. 146–168.
20. Сергеев В.М. Когнитивные модели переговоров // Когнитивное моделирование переговорного процесса: тезисы докладов. М.: Универс. гум. лицей, 1998. С. 11–14.
21. Фурс Л.А. Интерпретация каузативности в синтаксисе // Когнитивные исследования языка: сборник научных трудов. М.: Ин-т языкознания РАН; Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2013. Вып. XV. Механизмы языковой когниции. С. 174–182.