

ЯЗЫКОВЫЕ СРЕДСТВА РЕАЛИЗАЦИИ ТАКТИКИ ОБЕЩАНИЯ В ВЫСТУПЛЕНИЯХ АМЕРИКАНСКИХ И БРИТАНСКИХ ПОЛИТИКОВ

Настоящая работа посвящена изучению прямых и косвенных способов реализации тактики обещания в современном англоязычном дискурсе, в частности в выступлениях британских и американских политиков. Актуальность работы обусловлена, во-первых, социальной значимостью обещания в процессе политической коммуникации, во-вторых, тем, что механизм понимания косвенных речевых актов является сложным вопросом теории коммуникации.

Особое значение исследованию придает тот факт, что деление на прямые и косвенные способы выражения не соответствует традициям, сложившимся в рамках теории речевых актов.

Целью исследования является выявление основных особенностей прямых и косвенных способов реализации тактики обещания в англоязычном политическом дискурсе.

В основу данного исследования легла семантическая модель прямого обещания О. В. Гашевой. Материалом для исследования стали тексты выступлений британских и американских политических деятелей. Методом сплошной выборки отобраны и проанализированы 100 высказываний, в которых было реализовано значение обещания. Выбор материала для исследования обусловлен тем, что в политическом дискурсе особенно очевидно влияние языка на жизнь общества.

Прямой способ реализации интенции обещания, используемый говорящим, позволяет ему наиболее ясно и недвусмысленно передавать свои намерения, что, безусловно, может помочь в достижении поставленной коммуникативной цели. Косвенные речевые акты свидетельствуют о двойственности буквального и истинного смысла обещания.

В своей диссертации О. В. Гашева предлагает структурно-семантическую модель промиссива с перформативным глаголом *to promise*: *I promise (you) (that) I'll do something* либо *I promise (you) to (not to) do something*.

Автор устанавливает, что полное соответствие этой модели характеризует прямые речевые акты: *I promise you I will have your back*. Любые отступления от нее свидетельствуют о косвенном употреблении промиссива: *And this is a battle that we, together, will win. I promise you*.

Анализ примеров показал, что политиками используется тактика обещания в 5 речевых актах, выраженных прямым путем, и в 95, выраженных косвенным путем, что составляет 5 % и 95 % исследуемого материала соответственно.

В результате рассмотрения данного вопроса можно сказать, что именно иллокутивная сила является основной разграничивающей силой для прямого и косвенного высказывания и именно перформативные глаголы в наибольшей степени эксплицируют иллокутивную силу высказывания.

Наряду с этим анализ политических речей позволяет сделать вывод, что политики отдают предпочтение косвенным способам реализации тактики обещания, это дает им возможность в некотором роде «манипулировать» пониманием людей, не давая четкого представления о том, будет ли исполнено обещание.