

<http://doi.org/10.32603/2412-8562-2019-5-3-79-89>  
УДК 811.111

**Н. В. Степанова**<sup>✉</sup>

Санкт-Петербургский государственный электротехнический  
университет «ЛЭТИ» им. В. И. Ульянова (Ленина)  
ул. Профессора Попова, д. 5, Санкт-Петербург, 197376, Россия

## ПЕРСУАЗИВНОСТЬ VS ЭВАЗИВНОСТЬ: СТРАТЕГИИ В СОВРЕМЕННОМ ПОЛИТИЧЕСКОМ ИНТЕРВЬЮ

**Введение.** Рассматривается политическое интервью, которое является эффективным способом воздействия на массовую аудиторию, а также инструментом формирования общественного мнения. Приводятся ключевые стратегии политического интервью – персуазивная и эвазивная. Перечисляются основные тактики, способствующие реализации данных стратегий, в том числе в политическом дискурсе.

**Материалы и методы.** Использованы транскрипты интервью Д. Трампа, Х. Клинтон и Э. Макрона на английском языке. Транскрипты изучаются в рамках когнитивно-дискурсивного подхода, а именно теории концептуальной интеграции (анализ когнитивной метафоры и ментальных пространств) и дискурсивного анализа (рассмотрение лингвистического и экстралингвистического плана дискурса интервью).

**Результаты исследования.** Примеры изучения персуазивной и эвазивной стратегий с выявлением соответствующих тактик имплементации персуазивности и эвазивности в ходе построения схем концептуального смешения (для персуазивной стратегии) и разбора отдельных реплик с обращением к общественно-политическому контексту (для эвазивной стратегии).

**Обсуждение.** Среди персуазивных тактик в рассмотренном материале преобладают тактики этикетирования и дискредитации оппонента. Наиболее распространенные эвазивные тактики: смягчение категоричности ответа, обобщение, согласие с позицией журналиста, признание своей вины. Когнитивная метафора является эффективным средством актуализации персуазивной стратегии, однако в случае с эвазивной стратегией она используется крайне редко. С точки зрения психологического образа политиков, Х. Клинтон и Д. Трамп тяготеют к применению персуазивной стратегии, в то время как Э. Макрон строит диалог с позиций эвазивности, а также использует стратегию создания стабильного эмоционального фона.

**Заключение.** Приводятся перспективы проведенного исследования. Предполагается дальнейшее изучение персуазивной, эвазивной и других дискурсивных стратегий на материале политических интервью и политического дискурса в целом.

**Ключевые слова:** политическое интервью, политический дискурс, концептуальная интеграция, когнитивная метафора, ментальные пространства, дискурсивные стратегии, персуазивная стратегия, эвазивная стратегия.

**Для цитирования:** Степанова Н. В. Персуазивность vs эвазивность: стратегии в современном политическом интервью // ДИСКУРС. 2019. Т. 5, № 3. С. 79–89. DOI: 10.32603/2412-8562-2019-5-3-79-89

**Источник финансирования.** Инициативная работа.

**Конфликт интересов.** Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Поступила 04.04.2019; принята к публикации 30.04.2019; опубликована онлайн 25.06.2019

© Н. В. Степанова, 2019



Контент доступен по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 License.  
This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 License.

**Nataliia V. Stepanova**✉

Saint Petersburg Electrotechnical University «LETI»  
5, Professor Popov str., 197376, St. Petersburg, Russia

## PERSUASION VS EVASION: STRATEGIES IN POLITICAL INTERVIEW

**Introduction.** Introduction explores the political interview genre, which is an efficient way of affecting the audience as well as a tool of forming public opinion. Key strategies of political interview namely persuasive and evasive ones are given. Basic tactics helping in carrying out these strategies in political interview are outlined.

**Materials and methods.** Materials and methods are explored in a corresponding paragraph of the paper. D. Trump, H. Clinton and E. Macron interviews transcripts in the English language are used as material for the research. Transcripts are studied within the frame of conceptual integration theory (cognitive metaphor and mental spaces study) and discourse analysis (linguistic and extra linguistic discourse features investigation).

**Results.** Results of the research represent specific examples of studying persuasive and evasive strategies revealing corresponding tactics while drawing conceptual integration schemes (for persuasive strategy) and examining particular phrases from the interview taking into account political and social context (for evasive strategy).

**Discussion.** Discussion is devoted to summarizing the investigation and reviewing the results. Among the persuasive tactics *Ettiketirung* and discreditation tactics prevail in the material studied. The most popular evasive tactics are mitigation, generalization, compliance with the journalist, admission of guilt. Cognitive metaphor is an effective way of implementing persuasive strategy while it is used rarely in carrying out evasive strategy. As far as psychological image of the politicians is concerned, H. Clinton and D. Trump tend to be using persuasive strategy, whereas E. Macron prefers to be evasive. Also, the French President often implements stable emotional state strategy.

**Conclusion.** Conclusion contemplates the outlook of the research given. Further studying of persuasive, evasive and other discursive strategies is planned based on political interviews and political discourse in general.

**Key words:** political interview, political discourse, conceptual integration, cognitive metaphor, mental spaces, discursive strategies, persuasive strategy, evasive strategy.

**For citation:** Stepanova N. V. Persuasion vs evasion: strategies in political interview. DISCOURSE. 2019, vol. 5, no. 3, pp. 79–89. DOI: 10.32603/2412-8562-2019-5-3-79-89 (Russia).

---

**Source of financing.** Initiative work.

**Conflict of interest.** Authors declare no conflict of interest.

Received 04.04. 2019; revised 30.04.2019; published online 25.06.2019

---

**Введение.** Политическое интервью является важным инструментом формирования общественного мнения и воздействия на аудиторию. Одной из основных задач интервью считается выявление точки зрения собеседника на обсуждаемый вопрос и создание его психологического портрета, что предопределяет значимую роль интервью в формировании публичного имиджа интервьюируемого, в том числе за счет языковых средств. Раскрытию психологического портрета политика способствует фиксация спонтанного речевого поведения в ходе беседы с журналистом [1, с. 26–27].

Среди множества стратегий, выделяемых при исследовании политического интервью, основополагающими представляются *персуазивная* стратегия, направленная на убеждение собеседника, и *эвазивная* стратегия, которая проявляется в уклонении от ответа с целью избежать угрозы или уйти от отрицательной самопрезентации. Стратегия уклонения от прямого ответа является типом поведения в ситуации диалогического общения, позволяющим реализовать дипломатичный сценарий речевого взаимодействия [2].

В политическом интервью, как и в других жанрах политического дискурса, нередко применяется персуазивная стратегия, реализуемая посредством частной стратегии *оценочного информирования*, суть которого заключается в создании определенного образа объекта, а не в его объективном описании. При этом на первый план выходит эмоционально-аффективное воздействие, вытесняющее рациональное мышление, используются оценочная лексика и экспрессивные структуры, присутствует ориентация на определенную референтную группу.

В политическом дискурсе *оценочное информирование* осуществляется главным образом с помощью персуазивной техники *этикетирования*, которая реализуется двумя способами. Первый способ – противопоставление «своего» (мы) и «чужого» (они). Второй является логическим продолжением первого и заключается в *положительной характеристике* «своего» и *дискредитации* «чужого».

Тактики (техники), способствующие реализации стратегии оценочного информирования, многообразны. Например, тактика *групповой идентификации*, ведущая к формированию национальной, этнической, территориальной или политической идентичности (использование лозунговых слов). И соответственно – тактика *дискредитации* или *политического размежевания*, способствующая приписыванию «чужому» отрицательных характеристик. Это так называемая тактика «навешивания ярлыка» [3], [4, с. 86–87].

Стратегия эвазивности является одной из базовых стратегий политического интервью. Она реализуется посредством различных тактик. Т. А. Кожевникова выделяет тактики *встречного вопроса*, *смены темы*, *согласия с аргументацией журналиста*, отмечая при этом, что стратегия эвазивности нередко сопровождается вспомогательной стратегией с целью смещения коммуникативного фокуса. В качестве вспомогательной стратегии может выступать положительная и отрицательная репрезентация или создание эмоционального фона. Стратегия *оценочной репрезентации* (положительной и отрицательной) определяется следующими тактиками: *балансирование*, *признание своей вины*, *оправдание* [1, с. 168–169].

Л. Б. Головаш упоминает следующие тактики реализации эвазивной стратегии: *повторов и переспросов*; *задержки ответа*; *смягчения категоричности ответа*; *обобщения*; *поддакивания*; *собственно имплицитного отказа*; *игнорирования*; *иронии*; *намек*; *условия*. Стратегия уклонения от прямого ответа может реализовываться посредством комбинации нескольких тактик [2].

**Материалы и методы.** Данная статья является частью исследования, посвященного вопросам формирования и реализации дискурсивных стратегий в политических медиатекстах и в политическом интервью [4], [5]. Исследование проводится в русле когнитивно-дискурсивного подхода, с обращением к теории концептуальной интеграции (ТКИ) и критическому дискурсивному анализу (КДА). Работа в рамках ТКИ предполагает поиск в тексте когнитивных метафор с последующим построением схем смещения ментальных пространств, которые формируются по мере актуализации каждой метафоры. КДА заключается, в данном случае, в изучении собственно лингвистического плана дискурса интервью (отдельных слов и выражений) и экстралингвистического плана (анализ использованных в интервью реплик в контексте определенных политических и экономических событий).

В качестве *материала* исследования используются транскрипты интервью Д. Трампа [6], Х. Клинтон [7] и Э. Макрона [8] на английском языке. Каждый транскрипт насчитывает около 30 тыс. знаков.

**Результаты исследования.** Были выявлены тактики, способствующие актуализации персуазивной и эвазивной стратегий в дискурсе политического интервью. К результатам изучения дискурсивных стратегий можно отнести анализ роли когнитивной метафоры в реализации персуазивной стратегии, а также рассмотрение психологического портрета политиков и того образа, к созданию которого каждый из них стремится в интервью.

Рассмотрим некоторые примеры имплементации персуазивности и эвазивности в политическом интервью и проанализируем промежуточные результаты.

Для начала обратимся к персуазивной стратегии в интервью Д. Трампа и Х. Клинтон.

Персуазивная стратегия нередко реализуется благодаря актуализации когнитивного механизма метафоры [4], [5]. Проследим, как это происходит в следующем фрагменте интервью (1), где Д. Трамп открыто противопоставляет себя экс-президенту США – Б. Обаме.

В реплике Трампа, с помощью метафоры, экономика сравнивается с игрой, в которой есть свои собственные правила:

«And I'm not doing – *I'm not playing by the same rules as Obama. And just so you understand, I'm playing a normalization economy, whereas he's playing a free economy. It's easy to make money when you're paying no interest. It's easy to make money when you're not doing any pay-downs, so you can't – and despite that, the numbers we have are phenomenal numbers*» [6].

Анализ когнитивной метафоры с помощью схемы, заимствованной из ТКИ Ж. Фоко-нне, дает возможность пошагово проследить, как именно образ *Economy is a Game* формируется в нашем сознании.

Построим соответствующую сеть смещения *Economy is a Game* (рис. 1).

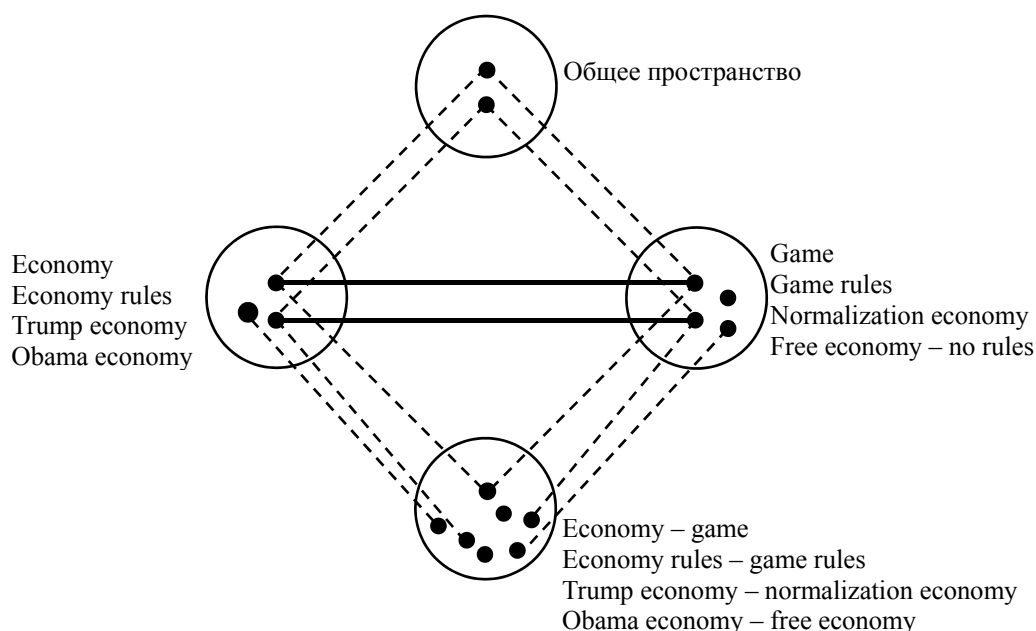


Рис. 1. Экономика – это игра

Fig. 1. Economy is a Game

По мере актуализации метафоры *Economy is a Game* реализуются два сценария: *Economy* и *Game*. Соответственно, формируются два исходных ментальных пространства: экономика, как сложное, комплексное, многоуровневое явление, сопоставляется с более простым и осязаемым понятием игры.

Элементы исходных ментальных пространств проецируются друг на друга в ходе операции композиции. Экономика ассоциируется с игрой, а принципы и законы развития экономики – с правилами игры. Поскольку, по словам Трампа, Обама «играет» в свободную экономику (*he's playing a free economy*), возникает допущение, согласно которому в бленде – смешанном пространстве – Обама играет не по правилам, а точнее – не соблюдает правила игры, иными словами, играет против правил. Далее это допущение подкрепляется такими репликами: «It's easy to make money when you're paying no interest. It's easy to make money when you're not doing any pay-downs».

Сам же президент США действует в строгом соответствии с правилами – «*I'm playing a normalization economy*».

В приведенном примере (1) Трамп прибегает к использованию тактики *этикетирования* (открыто противопоставляет себя Обаме) и к *положительной репрезентации* самого себя и своей политики (своего экономического курса) и *дискредитации* оппонента – экс-президента США.

Теперь обратимся к фрагментам интервью Хилари Клинтон, в котором Клинтон рассказывает о своей книге индийскому телевидению и отвечает на вопросы, связанные с выборами президента США, своей политической карьерой и планами на будущее и т. д. В избранном интервью кандидат в президенты, так же как ее соперник по выборам, использует *персуазивную* стратегию и успешно реализует ее с помощью метафоры (2).

Вспоминая свое участие в предвыборной гонке, Х. Клинтон использует выражение «*the perfect storm*»:

«I try to be candid and open in the book about *what I did wrong, what responsibility I feel about it*, but it was also important to talk about all these factors that were happening at the same time. *It was like the perfect storm*. You had sexism and misogyny; you had voter suppression which, in our country, is a real and growing problem; you had the interference of the Russians; you had the manipulation of social media, the phenomenon of fake news. So I just feel like I am taking responsibility but *I wrote this book in part so that what happened doesn't happen again*» [7].

Позже, в ходе интервью, Клинтон вновь возвращается к использованной метафоре:

«I was the candidate, my name was on the ballot and it's one of the reasons I take losing so personally, because I think I would have been a good President and I regret that there were lots of forces *in this perfect storm* that prevented that from happening» [Ibid].

Клинтон вспоминает о том, что ей не удалось завоевать пальму первенства на выборах, и обвиняет в сложившейся ситуации некие силы, которые в вихре этого страшного шторма (*this perfect storm*) не позволили ей победить.

По мере того, как политик отвечает на вопрос, используя рассмотренную метафору, в сознании слушателя интервью формируется бленд *Election is the perfect storm* (рис. 2).

В процессе актуализации соответствующей когнитивной метафоры реализуются два сценария: 1) выборы; 2) страшный шторм или девятый вал. Для каждого пространства образуется отдельное исходное пространство. Между этими пространствами функционируют жизненно важные отношения (*vital relations*), которые вступают в силу в процессе операции композиции и сводятся к отношениям времени, пространства и сходства.

Особый интерес представляют отношения сходства: предвыборная кампания ассоциируется у героини интервью с *the perfect storm*, т. е. со страшным штормом, с девятым валом, с катастрофической ситуацией, когда несколько/много неприятностей случаются одновременно, когда человека застигает врасплох стечение крайне неблагоприятных обстоятельств.

Отношения времени проецируются с одного пространства на другое: выборы, как и шторм, заканчиваются достаточно быстро. Ощущение кратковременности придает ситуации оттенок драматизма: создается впечатление, что все силы природы обрушились на жертву шторма, которая, в результате межпространственного отождествления, отождествляется с участником выборов. Исход битвы с силами природы очевиден: жертва стихии (участник выборов) падет в неравной борьбе с природой (соперниками на выборах и неблагоприятными обстоятельствами). Здесь возможны различные допущения: например, жертва стихии могла попасть в кораблекрушение, что вызвало панику, отчаяние и т. д. Все подобные допущения автоматически переносятся и на пространство выборов.

Поскольку шторм чаще всего связан с водной стихией, то, с точки зрения отношений пространства, в бленде возникает образ океана, в котором словно щепка барахтается человек, – так кандидат в президенты борется со своими соперниками по предвыборной гонке.

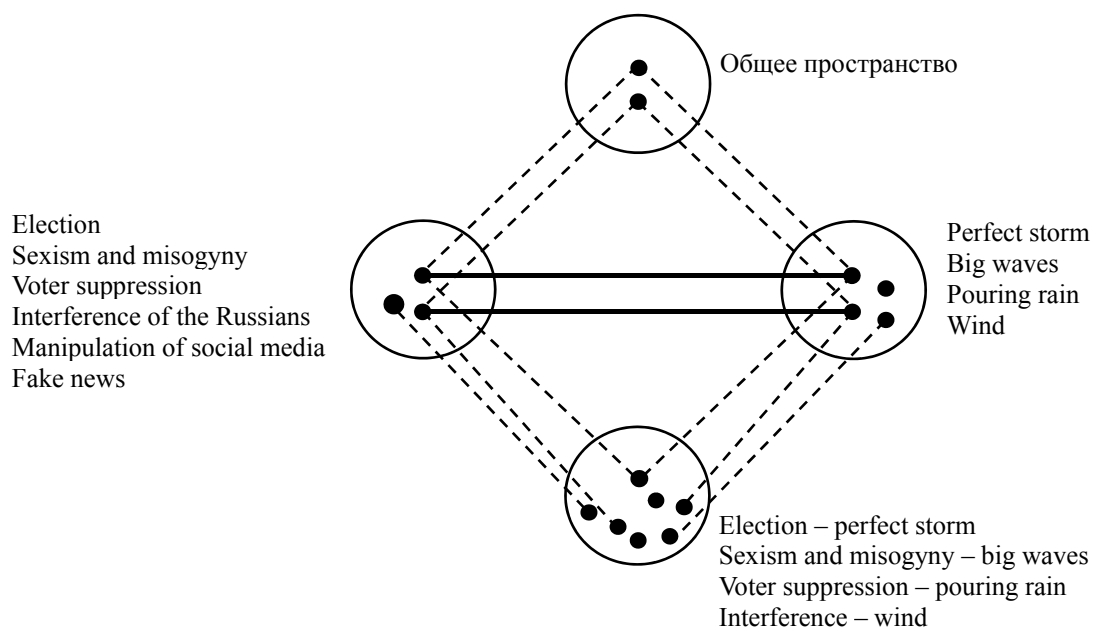


Рис. 2. Выборы – это страшный шторм

Fig. 2. Election is the perfect storm

Таким образом, в процессе операции завершения в эмерджентной структуре формируется представление о выборах как о страшном шторме. В ходе операции развития бленда дополняется новыми допущениями и фоновыми знаниями: Клинтон говорит о сексизме и шовинизме, манипуляциях масс медиа, фейковых новостях и кибер-вмешательстве русских, которые, подобно гигантским волнам в океане, в совокупности со шквальным ветром и ливнем, заставили кандидата в президенты почувствовать себя жертвой стихийного бедствия. В эмерджентной структуре бленда каждое из отрицательных проявлений выборов может ассоциироваться с любым из проявлений стихии.

Перечислив все эти факторы, экс-кандидат в президенты США заявляет, что написала свою книгу отчасти для того, чтобы в будущем подобное никогда не повторилось. Тем самым Клинтон занимает позицию силы, давая своей аудитории понять, что она думает не только о себе и своих собственных неудачах, но также заботится о других. Сильная позиция Клинтон в этом фрагменте (2) проявляется и в том, что она отчасти готова признавать свои собственные ошибки и брать за них ответственность.

Рассмотренная когнитивная метафора *Election is the perfect storm* напрямую способствует реализации *персуазивной* стратегии через тактику *этикетирования* (противопоставление образа самого политика группе остальных, враждебно настроенных лиц, т. е. поляризация по линии «мы» – «они») и, соответственно, отрицательной репрезентации враждебной группы. Благодаря когнитивной метафоре образ «чужого» становится осязаемым и детальным, дополняется не только собственно логическими выводами, но и различными (отрицательными) эмоциями.

Важно отметить, что сопоставление политических, экономических и других социально значимых событий с природными явлениями, и, в частности, с бурями и штормами, осуществляется в медиатекстах достаточно часто [7].

В этом же интервью Клинтон отвечает на вопросы журналиста о своем оппоненте Д. Трампе, характеризует его политику и объясняет, как именно ему удалось одержать победу на выборах (3):

«He won on *stoking anger and fear, pointing fingers, scapegoating people*. So I'm hoping that cooler heads prevail and people will get back to understanding» [7].

Здесь, реализуя *персуазивную* стратегию, Клинтон избирает тактику *дискредитации* в совершенно эксплицитной форме, обвиняя Трампа в том, что он разжигает страх и гнев, а также разными способами перекладывает ответственность на других людей: переводит стрелки (*pointing fingers*) и ищет козлов отпущения (*scapegoating people*).

В одной из последующих реплик Клинтон подробно описывает ситуацию с вмешательством в президентские выборы в США русских (4): «Neither I nor anyone who understands our law and our constitution is urging any contest to the election, that is over. But as we learn more about *the role the Russians played, there are questions that should be raised about the legitimacy of the election*. I personally think that what we're finding out about *how the Russians paid in rubles for ads on Facebook, how they weaponised information, how they sent fake Americans who were Russians to foment discord and demonstrations, how they had a thousand Russian agents, tens of thousands of bots; they were trying to get Donald Trump elected*. So those raise legitimate questions about *the role that Russia played*» [7].

В данном случае противопоставление по линии «свой» – «чужой» становится особенно явным. К «своим» Клинтон относит свое государство и саму себя, к чужим – русских и Трампа. Здесь дискредитация оппонента выглядит крайне убедительно, поскольку Клинтон приводит массу (пусть и не подтвержденных) аргументов в пользу кибервмешательства российского правительства в выборы президента США: как русские платили в рублях за рекламу на Фейсбуке, как они использовали фейковых американцев (а на самом деле – русских), чтобы зародить сомнения и спровоцировать демонстрации, как они внедрили тысячи агентов и десятки тысяч ботов, делая все, чтобы президентом стал Трамп. Особенно любопытно в данной реплике выглядит пример военного дискурса (*how they weaponised information*), который придает вмешательству русских еще более агрессивный и в целом беспрецедентный характер.

Теперь перейдем к стратегии *эвазивности*. Материалом в данном случае служит транскрипт интервью президента Франции – Эммануэля Макрона. Отметим сразу, что при рассмотрении данного интервью был обнаружен лишь один пример когнитивной метафоры (5), который будет упомянут далее. В связи с этим изучение *эвазивной* стратегии производилось в рамках КДА без обращения к когнитивному аспекту: через рассмотрение отдельных тактик, которые, в свою очередь, выявлялись на основании анализа собственно языкового материала – отдельных слов и выражений, используемых президентом Франции в контексте интервью.

В самом начале интервью журналист задает Макрону вопрос о его взаимоотношениях с Д. Трампом:

ZAKARIA: Let me ask you about your relationship with Donald Trump. He says, and now he's made up with you or after the tweet, he says you have lots in common. And I'm wondering what that is, because he calls himself a nationalist. He draws on these populist forces. And you describe yourself often as one of the great opponents of these forces of nationalism and populism. So what do you think you have in common?

MACRON: Probably the fact that *both of us are outsiders of the classical politicians, I would say*. And you're right from the business side it was not a favorite and it was an unexpected candidate. And I

was pretty much in the same institution in France. *Probably because we're very much in line in the fight against terrorism and we work very closely to together following this line* [8].

В ответе на вопрос журналиста (5) президент Франции успешно реализует стратегию *эвазивности*: уходит от жестких формулировок собеседника (националист, популист и др.), использует эвазивную тактику *объединения* с Трампом, ссылается на совместную деятельность (а именно борьбу с терроризмом), несколько меняет тему вопроса и в целом прибегает к *смягчению категоричности* ответа по сравнению с заданным вопросом. Таким образом, Макрон «балансирует» и старается предъявить своим слушателям положительную репрезентацию обеих сторон – Франции и США.

Дальше, продолжая тему Трампа, собеседник Макрона предлагает ряд довольно жестких формулировок:

ZAKARIA: Do you think it matters to have a personal relationship with Donald Trump? Because of all foreign leaders he certainly seems to warm toward you, and yet you tried very hard to keep him in the Paris climate deal, *he said no*. You tried very hard – I remember talking to you in Washington – to get him to stay with the Iran deal. *He said no* [8].

В ответ журналист слышит очередное обобщение и попытку президента оправдаться. Макрон смягчает категоричность ответа, приводя лишь самые общие слова («разный подход», «мы друг друга координируем», «избежать кризиса или роста напряженности») (6):

*«We have a different approach, and we coordinate each other, which for me is the best way to avoid a big crisis in the region and to avoid increasing the tensions»* [8].

В одной из дальнейших реплик (7) президент, пытаясь быть объективным, использует стратегию отрицательной самопрезентации, в частности, тактику *признания своей вины*. Отмечая неспособность евро конкурировать с долларом, Макрон подчеркивает, что «мы» (we), т. е. очевидно Евросоюз, и, в частности, Франция, не смогли сделать свою валюту твердой и устойчивой, подобно американскому доллару:

MACRON: I think today Europe is not clear alternative to the dollar. Why? Because de facto there is an international extra territoriality of the dollar due to its strength. And until now *we fail to make euro as strong as the dollar*. We may – we made a great job during the past years. But it's not yet sufficient. *We are too much dependent*, our corporates are too much dependent, which is an issue [8].

Далее журналист затрагивает вопросы, уходящие своими корнями в глубь истории, а также обращается к проблеме лояльности и преданности Трампа Европе:

ZAKARIA: I wonder, is part of that – that forgetting of the past that the United States has forgotten the role that it has played? Because when I talk to people in Europe, there's a real sense that one of the crucial pillars of stability that has kept the peace since 1945 was America's unwavering commitment to Europe. And people do worry that under President Trump that commitment is no longer as strong, perhaps not even there [8].

В ответной реплике (8) Макрон уклоняется от прямого ответа: переходит от конкретики к обобщению; избегает личных имен; использует общие слова, например, метафору *«peace is very fragile»*. В своем ответе президент Франции развивает такую мысль: мы победили в войне, но война унесла огромное количество жизней, важно помнить не о вкладе конкретных стран в одержанную победу, а о том, что мир хрупкий, и в любой момент может начаться очередной военный конфликт. Таким образом, президент соглашается с журналистом, но при этом уходит от напряженности (*I would not say that exactly like that*) – в частности, от того, что Трамп не оправдывает ожидания Евросоюза. *Смена темы, смягчение категоричности ответа, обобщение, игнорирование части вопроса*, – вот те тактики, которые помогают Макрону реализовать *эвазивную* стратегию в данном случае (9):



MACRON: Look, *I would not say that exactly like that*. I think *peace is always very fragile*, for sure. And that's why I think it was very important to take such an initiative with this peace forum and that what I wanted to do, especially these days, 11th of November, for the end of the First World War. Because probably we won the First World War, but we lost peace at that time. The first pillar for me is -- yes indeed, to be deeply rooted in our common past. Being very much attached to freedom and always remember the cost of the end of peace. Because nobody has in mind this cost. The First World War is 10 million people killed. It's huge. Coming from everywhere in the world. It was a generation devastated. So I think it's very important to do it this day and in order to remember and to remember that *peace is very fragile*.

ZAKARIA: And the.

MACRON (10): *Of some countries*.

ZAKARIA: Yes. *Of Germany*, but – *and lack of participation of the United States* [8].

Здесь президент соглашается с собеседником, однако вместо конкретной страны (Германии) использует обобщение «некоторые страны» (11).

Кроме смягчения категоричности и обобщения, еще одной типичной тактикой Макрона в данном интервью является *отсылка к «объективным» причинам* (отсутствие сильного лидера, финансовый кризис, рост национализма и тоталитаризма), которые он приводит для обоснования произошедших событий вместо того, чтобы искать виновных и привлекать их к ответственности. Также президент возвращается к идее кооперации «как работать вместе», проведения переговоров и поиска компромиссов (12):

MACRON: *Probably the lack of leadership at the time, definitely the financial and economic crisis. And the raise of nationalisms and totalitarianism*. And all in all it led us to the Second World War and a new massacre. So that's why I do believe that *cooperation is the second pillar of peace* today. *How to work together*. Multilateralism. And I'm a strong defender of that. Sometimes people consider it's too long, very painful, but for me this is one of the very important outcome of the two world wars, of the 20th century. *Negotiating, discussing, finding compromises* is always better than war. And it's very important [8].

Еще одна тактика, способствующая имплементации *эвазивности* в репликах Макрона, – немногословное и безоговорочное *согласие с аргументацией журналиста* (13):

ZAKARIA: What about the cultural issues? Because one of the areas where at least the left in general and I know you are not exactly right or left – but the left has had trouble, is that it provides a very compelling answer, sometimes, to most, many people, on the economic side. But it has no answers to the cultural anxieties that are moving people...

MACRON: *You're right* [8].

Наконец, в ряде случаев Макрон прибегает к стратегии отрицательной самопрезентации через тактику *смягчения собственных заслуг* – например, сначала акцентирует внимание на динамике отрасли в целом и лишь потом говорит о своем личном вкладе (14):

ZAKARIA: Do you – when you look at a plant like this, do you think that this is – the expansion of this plant is the product of your reforms and what reforms?

MACRON: *I think it's both the result of the dynamic of the industry*, because there is a big recovery in the auto – for the car makers and the automotive industry. *And this is indeed the first result of our policy* [8].

**Обсуждение.** Итак, по результатам исследования примеров реализации *персуазивной* и *эвазивной* стратегий можно сделать следующие выводы:

– *персуазивная стратегия* широко представлена в рассмотренных политических интервью и реализуется, главным образом, посредством тактик *этикетирования* и *дискредитации* оппонента, представленных в репликах Д. Трампа и Х. Клинтон;

– образ Х. Клинтон, к созданию которого она стремится в интервью, характеризуется жесткостью и напористостью политика, четко противопоставляющего себя другим, способного в эксплицитной форме отстаивать свою позицию, но при этом готового признавать свою вину;

– *эвазивная стратегия* реализуется в рассмотренном материале через следующие тактики: *смягчение категоричности ответа*, *обобщение*, *согласие с позицией журналиста*, *признание своей вины*; все интервью Макрона построено с позиций *эвазивности*, что характеризует политика (в рамках дискурса данного интервью) как человека, избегающего прямой конфронтации, уходящего от напряженности в диалоге; почти в каждой реплике Макрона присутствует также *стратегия создания стабильного эмоционального фона*, помогающая президенту поддерживать свой образ как политика-дипломата, умеющего сглаживать острые углы и договариваться;

– персуазивные тактики успешно внедряются в текст интервью благодаря когнитивной метафоре; персуазивный дискурс в целом метафоричен, и каждая отдельная метафора придает ему убедительности; метафора позволяет сопоставить сложные экономические и политические понятия (выборы, экономика) с более простыми и понятными (шторм, игра) в сознании аудитории;

– построение схем концептуальной интеграции дает возможность последовательно проследить процесс формирования того или иного образа и, соответственно, имплементации *персуазивной стратегии*;

– в эвазивном дискурсе метафоры встречаются крайне редко; в репликах французского президента когнитивная метафора встретила лишь однажды, что может свидетельствовать о стремлении политика, применяющего *стратегию эвазивности*, сохранять нейтралитет и высказываться максимально конкретно, сухим, лишенным образности языком.

**Заключение.** Исследование стратегий в политическом интервью будет продолжено на материале интервью американских и европейских политиков. Предполагается дальнейшая работа с персуазивной, эвазивной и другими стратегиями, главным образом, с точки зрения отслеживания психологического портрета политиков и формирования в ходе интервью их публичного имиджа.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кожевникова Т. А. Риторический аспект аргументации в современном американском политическом интервью: дис. ... канд. филол. наук / СПбГУ. СПб., 2018.
2. Головаш Л. Б. Коммуникативные средства выражения стратегии уклонения от прямого ответа: на материале английского языка: дис. ... канд. филол. наук / КемГУ. Кемерово, 2008. URL: <https://www.disscat.com/content/kommunikativnye-sredstva-vyrazheniya-strategii-ukloneniya-ot-priyamoogo-otveta-na-materiale-an> (дата обращения: 03.03.2019).
3. Голоднов А. В. Специфика реализации персуазивной стратегии оценочного информирования в различных типах текста риторического метадискурса // Вестн. ЛГУ им. А. С. Пушкина. Сер. филология. 2009. Т. 2, № 5. С. 122–134.
4. Степанова Н. В. Роль концептуальной интеграции в реализации персуазивной стратегии в политическом интервью // Материалы VII межвуз. науч.-практ. конф. с междунар. участием «Актуальные проблемы языкознания», г. Санкт-Петербург, 22–23 апр. 2018 г. СПб., 2018. С. 86–92.

5. Степанова Н. В. Метафорическое осмысление кризиса как природного явления в контексте теории концептуальной интеграции // Филол. науки. Вопр. теории и практики. 2017. № 3 (69): в 3 ч. Ч. 3. С. 157–165.

6. The New York Times // Excerpts From Trump's Interview With The New York Times. URL: <https://www.nytimes.com/2019/02/01/us/politics/trump-interview-transcripts.html> (дата обращения: 03.03.2019).

7. Full Transcript Of Hillary Clinton's Exclusive Interview With NDTV. URL: <https://www.ndtv.com/world-news/full-transcript-of-hillary-clintons-interview-with-ndtv-1753521> (дата обращения: 02.04.2019).

8. Interview with French President Emmanuel Macron. URL: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1811/11/fzgps.01.html> (дата обращения: 02.04.2019).

**Степанова Наталия Валентиновна** – кандидат филологических наук, доцент, доцент кафедры иностранных языков Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета «ЛЭТИ» им. В. И. Ульянова (Ленина). Автор свыше 30 научных публикаций. Сфера научных интересов: когнитивная лингвистика, дискурсивный анализ, медиа-дискурс, стилистика, теория перевода. E-mail: [Nathalie.tresjolie@icloud.com](mailto:Nathalie.tresjolie@icloud.com).

## REFERENCES

1. Kozhevnikova, T.A. (2018), "The rhetorical aspect of argumentation in contemporary American political interview", Can. of Philol. Sci. Thesis. Saint Petersburg State University, SPb., Russia.

2. Golovash, L.B. (2008), "Communicative means of expressing a strategy of evading a direct answer: on the material of the English language", Can. of Philolog. Sci. Thesis. Kemerovo State University, Kemerovo, Russia, available at: <https://www.dissercat.com/content/kommunikativnye-sredstva-vyrazheniya-strategii-ukloneniya-ot-priyamo-go-otveta-na-materiale-an> (accessed 03.03.2019).

3. Golodnov, A.V. (2009), "The specifics of the implementation of the persuasive strategy for evaluating informing in various types of text of a rhetorical metadiscourse", *Vestn. of Pushkin Leningrad State Univ.*, vol. 2, no. 5, pp. 122–134.

4. Stepanova, N.V. (2018), "The role of conceptual integration in the implementation of a persuasive strategy in a political interview", Materials VIII Interuniversity Scientific-Practical Conference with International Participation "Actual Problems of Linguistics", Saint Petersburg Electrotechnical University «LETI», SPb., 2018, 22–23 April, SPb., 2018. Pp. 86–92.

5. Stepanova, N.V. (2017), "Metaphorical Understanding of Crisis as a Natural Phenomenon in the Context of the Theory of Conceptual Integration", *Philological Sciences. Issues of Theory and Practice*, no. 3 (69), p. 3, pp. 157–165.

6. The New York Times (2019), Excerpts From Trump's Interview With The New York Times, available at: URL: <https://www.nytimes.com/2019/02/01/us/politics/trump-interview-transcripts.html> (accessed 03.03.2019).

7. NDTV (2017), Full Transcript Of Hillary Clinton's Exclusive Interview With NDTV, available at: <https://www.ndtv.com/world-news/full-transcript-of-hillary-clintons-interview-with-ndtv-1753521> (accessed 02.04.2019).

8. CNN (2018), Interview with French President Emmanuel Macron, available at: <http://transcripts.cnn.com/TRANSCRIPTS/1811/11/fzgps.01.html> (accessed 19.04.2019).

**Nataliia V. Stepanova** – Candidate of Philological Sciences, Docent, Associate Professor at the Department of Foreign Languages, Saint Petersburg Electrotechnical University «LETI». The author of over 30 scientific publications. Area of expertise: cognitive linguistics, discourse analysis, media discourse, stylistics, translation theory. E-mail: [Nathalie.tresjolie@icloud.com](mailto:Nathalie.tresjolie@icloud.com).