

МОВНА ОСОБИСТІСТЬ ХАРИЗМАТИЧНОГО ПОЛІТИЧНОГО ЛІДЕРА В НІМЕЦЬКОМУ ТА УКРАЇНСЬКОМУ АПЕЛЯТИВНОМУ ДИСКУРСІ (зіставний аспект)

У даній статті розглядаються принципи побудови *tertium comparationis* для зіставлення мовної особистості [3, 21-22] харизматичного політичного лідера у просторі сучасного німецького та українського апелятивного дискурсу. За *tertium comparationis* обрана апелятивність харизматичного лідера, яка порівнюється за чотирма параметрами, а саме семантичним, вербальним, паравербальним та екстралінгвальним. Матеріалом дослідження слугували промови німецьких та українських політичних лідерів (Й. Фішера, Г. Шредера, А. Меркель, В. Ющенко, Ю. Тимошенко, В. Януковича). В період кризи (революції) ці політичні діячі здійснювали керування масами на значному емоційному підґрунті, й згідно з термінологією німецького соціолога М. Вебера їх можна визначити як *харизматичних* [14, 160].

Апелятивний дискурс – це такий тип мовлення, основною комунікативною метою якого є регуляція поведінки адресата чи то шляхом спонукання його до певної дії або до відповіді на питання, чи то навпаки шляхом заборони певної дії або повідомлення інформації з метою змінити наміри адресата здійснити певну дію [7]. Харизматичний апелятивний дискурс відрізняється від загалом апелятивного дискурсу тим, що зазначена регуляція здійснюється політичним лідером відносно певної аудиторії і в особливому емоційному стані, основою якого є *піднесення*, яке приводить до харизматичної екстатичної поведінки мовця і може проявлятися зокрема в просодичних характеристиках мовлення, а також у певних жестах руки, голови, всього тіла, що супроводжують мовлення [4]. Мовленнєвий акт *заклику* є центральним у контексті апелятивного дискурсу харизматичної мовної особистості, де він виконує функцію вербально-паравербального медіума, за допомогою якого здійснюється вплив політичного лідера на слухачів, а також експлікування, або так званий «виписок» його харизми [8]. Заклик належить до такого різновиду комунікативної регуляції як *активація*, умовами якої є апеляція до етичних та інших соціальних цінностей як стимулу до дії [1, 87-91].

Розглянемо два можливі типи спрямованості зіставного аналізу і визначимо відповідність кожного з них у зіставленні апелятивних дискурсів вказаних мов. Так, за *одностороннього підходу* вихідним

пунктом виступає одна із порівнюваних мов. Міжмовне порівняння здійснюється в напрямі від вихідної мови, або *Primum Comparationis* до цільової мови, або *Secundum Comparationis*. Вихідна мова виконує роль системи співвідносних понять опису цільової мови [11, 153]. За *двостороннього підходу* основою порівняння є так званий «третій член» – *Tertium comparationis* – «певне позамовне поняття, не належне до жодної із зіставляваних мов явище, дедуктивно сформульоване метамовою. При цьому простежуються способи його вираження у зіставляваних мовах» [5, 80].

Оскільки основа порівняння, тобто *Tertium comparationis* (TC), не відображає жодної із реально наявних мовних систем, а втілює в собі певний ідеальний тип, то він може слугувати *ідеалізованим інструментом порівняння* сукупності всіх реалізованих мовних рівнів у дискурсі [13, 157-158].

У нашій роботі *основою порівняння* обрано таку якість харизматичного лідера, як його апелятивність [12]. Апелятивність харизми, як йшлося вище, розуміється як її іманентна властивість, яка відбивається на вербальному, фонаційному та кінетичному рівнях і може бути описана у відповідних термінах наукової лінгвістичної парадигми. Вибір *параметрів порівняння* апелятивності харизматичного політичного лідера Німеччини і України у нашому дослідженні складається з чотирьох етапів.

На *першому етапі* визначається параметр порівняння умов апелятивності харизматичного лідера на *семантичному рівні*. Цей параметр порівняння пов'язаний із *глибинною структурою* заклику. Семантичні умови *заклику* можуть бути виражені за допомогою наступної парафрази:

X закликає <апелює (до), волає> Y зробити дію P, вважаючи, що Y може зробити дію P, и не вважаючи, що Y мусить (може) робити дію P, X говорить Y-у, що він хоче, щоб Y зробив дію P; X говорить це таким чином, що Y розуміє, що X апелює до етичних або інших соціальних цінностей як стимулу до дії P і (не) вважає, що Y повинен робити дію P безпосередньо.

При визначенні семантичних умов має значення 1) ранг взаємовідношень між X та Y, тип їх підпорядкованості, 2) модальність взаємовідношень між X та Y, 3) мотивація спонування до дії, 4) час, момент виконання спонування (безпосередньо чи в невизначений час). На відміну від споріднених директивів, наприклад, *наказу* або *прохання*, семантика *заклику* базується на однорангових взаємовідношеннях X

та *У*, мотивом апеляції є етичні та соціальні цінності, такі як свобода, майбутнє, мир, єдність та ін., головні умови виконання є відкритими, вільними, вони не вимагають моментального виконання.

Основною семантичною умовою *харизматичного заклику* є глибока та непорушна віра-переконання лідера у правильності своїх поглядів та вчинків. Ця віра-переконання породжує в харизматичного лідера стан *піднесення*, який транслюється його прихильникам під час звернення до них і на тлі якого саме відбувається апеляція. Таким чином, вплив на адресата виконується на емоційному підґрунті: слухачі надихаються ідеями, які містяться у закликах лідера, сприймають переконання лідера як своє власне, не відділяють його від свого. Такий збіг породжує довіру в наступних сумісних діях лідера та електорату, де останній проектує на лідера свої бажання та приписує йому всі бажані для певної групи прихильників ознаки.

Отже, можемо визначити семантичні умови саме *харизматичного заклику* та сформулювати їх у наступній парафразі:

Х закликає <апелює (до), волає> У зробити дію Р, вважаючи, що *У* може зробити дію *Р*, і не вважаючи, що *У* мусить (може) робити дію *Р*, *Х* говорить *У*-у, що він хоче, щоб *У* зробив дію *Р*; *Х* говорить це **із сильним піднесенням**, так, що *У* розуміє, що *Х* апелює до високих ідеалів та цінностей людства як стимулу до дії *Р* на **основі особистої віри-переконання** у ці ідеали та цінності, при цьому *Х* (не) вважає, що *У* повинен робити дію *Р* безпосередньо.

На *другому* етапі зіставлення апелятивності харизматичного політичного лідера визначається параметр порівняння засобів апелятивності на *вербальному* рівні з урахуванням такого класифікаційного критерію апелятивів, як «експліцитність/імпліцитність». Цей параметр порівняння пов'язаний із *поверхневою вербальною структурою* харизматичного заклику.

До засобів експліцитного апелювання відносяться (1) експліковані перформативи *закликаю, апелую, прохаю* та ін., (2) дієслова у спонукальному способі, (3) конструкції з певними модальними дієсловами, (4) інфінітивні конструкції, а також короткі речення, салогани. До імпліцитного апелювання відносяться (1) питальні речення, (2) стверджувальні речення, (3) використання майбутнього часу (див. [9, 41]), (4) цитування або квазіцитування, (5) меліоративно-забарвлені слова із ціннісною семантикою (майбутнє, незалежність, єдність, мир, демократія, довіра, відповідальність та ін.) (див. рис.1).



Рис. 1. Засоби експліцитного та імпліцитного апелювання

Засобами *експліцитного харизматичного заклик*у є заклики на основі апелювання до (1) віри-переко­нання (віра в світле майбутнє, віра в пере­могу справедливості, віра в народ), (2) Господа Бога, (3) народу, нації, (4) історичного авторитету, (5) єдності, (6) «питань часу» („*Fragen der Zeit*“). До індикаторів *імпліцитного* харизматичного заклик­у належать такі смисли як (1) пророкування, завбачення майбутнього розвитку країни, (2) вимоги самозречення та самопожертви від підлеглих, (3) створення аури спротиву, ярості, гніву та презирства проти світу ворогів, (4) вибір за мету дій те, що об’єднує, а не те, що роз’єднує, (5) непохитне пере­конання в тому, що промовець (лідер) є єдино вірним у потрібному місці у потрібний час (див рис. 2).



Рис. 2. Засоби експліцитного та імпліцитного харизматичного апелювання

Третій етап пов'язаний із встановленням параметру порівняння апелятивних одиниць на паравербальному рівні з розподілом на фонаційні та кінетичні засоби оформлення піднесеного мовлення харизматичного лідера. Цей параметр порівняння пов'язаний із поверхневою паравербальною структурою харизматичного заклику, а саме з темпоральними, тональними, енергетичними та кінетичними (руховими) ознаками.

За темпоральні ознаки порівняння обрані 1) загальна тривалість апелятивних дискурсивних комплексів, 2) тривалість окремих фраз у дискурсивному комплексі, які містять заклик, 3) тривалість міжфразових, міжсинтагмених та внутрісинтагмених пауз у дискурсивному комплексі;

Тональними ознаками порівняння слугують 1) форма контуру, 2) напрям руху частоти основного тону та 3) розташування мелодійного піку у момент харизматичного піднесення. Для вивчення мелодики харизматичного піднесеного мовлення порівняння апелятивних дискурсивних комплексів проводилося відповідно наступним фізичним характеристикам: 1) характер руху основного тону у заклику взагалі та на його завершенні, 2) рівень частотного максимуму заклику на піднесених ділянках мовлення 3) частотний діапазон заклику, 4) частотні інтервали, 5) крутість та швидкість зростання та спаду частоти основного тону завершення заклику.

За енергетичні ознаки порівняння обрані 1) загальна інтенсивність заклику, 2) максимуми інтенсивності заклику, 3) середньоскладава інтенсивність у фразі, яка містить заклик, 4) сумарна інтенсивність усього апелятивного дискурсивного комплексу, 5) середньоскладава інтенсивності дискурсивного комплексу,

Кінетичні (*рухови*) ознаки порівняння складаються із 1) типів жестів, які супроводжують взагалі мовлення кожного харизматичного лідера, з урахуванням напрямку руху руки (до публіки, до себе, догори, донизу), характеру руху руки (імпульсивний, плавний), форми кисті руки (кулак, розкрита долоня, розкрита долоня з відставленим вказівним пальцем та ін.), 2) типів жестів, які супроводжують саме заклик у мовленні кожного харизматичного лідера, 3) спільних жестів усіх харизматичних лідерів у супроводженні заклику; 4) індивідуальних жестів для кожного харизматичного лідера у супроводженні заклику.

На *четвертому* етапі встановлюється параметр порівняння апелятивних одиниць на *екстралінгвальному* рівні. Цей параметр порівняння пов'язаний із *екстралінгвальною структурою* харизматичного заклику, а саме з 1) ментальними, 2) фенотипічними, 3) гендерними особливостями певної мовленнєвої харизматичної особистості у кожній із двох лінгвокультур.

Таким чином, ми визначили чотири параметри порівняння ознаки апелятивності мовної особистості харизматичного лідера у двох мовах, а саме: (1) семантичний параметр порівняння, (2) вербальний параметр порівняння, (3) паравербальний параметр порівняння, (4) екстралінгвальний параметр порівняння. Послідовне зіставлення визначених чотирьох параметрів порівняння апелятивності уможливорює визначення типів міжрівневих дискурсивних відношень збігу, розбіжностей, міжмовних лакун та способів їх компенсації у дискурсі.

Другий та третій параметри порівняння, а саме вербальні та паравербальні ознаки заклику, досліджуються у межах дискурсивного комплексу, який, як йшлося вище, обраний у нашому дослідженні за одиницю порівняння німецькомовного та україномовного апелятивного дискурсу харизматичного політичного лідера.

Комплекс (лат. *complexus* – з'єднання) визначається як сукупність явищ, предметів, понять, процесів і т. д., які складають єдине ціле, і є близьким до поняття “система”. Система становить собою множину елементів, що знаходяться у відношеннях і зв'язках один з одним, яка утворює певну цілісність, єдність. Опис елементів і особливостей комплексу складається з таких етапів: 1) виокремлення спостерігачем комплексу з довкілля, 2) визначення меж комплексу (вхід, вихід) та його обсягів, 3) аналіз структури комплексу, проведення структуризації, 4) з'ясування механізмів функціонування комплексу, 5) визначення засобів керування комплексом [6].

Відповідно наведеної схеми, ми виокремлюємо дискурсивний комплекс із дискурсу, який є для нього довкіллям. Для коректного виокремлення визначаємо тематичні, просодичні та невербальні межі дискурсивного комплексу. До тематичних меж відноситься зміна теми або мовленнєвої ситуації, просодичні межі комплексу маркуються змінами тональних, темпоральних та енергетичних показників, до невербальних меж відносяться одиниці зворотного зв'язку з аудиторією (напр., аплодисменти, вигуки, скандування та ін.). Одиницями, які утворюють дискурсивний комплекс, є різні види дискурсивних актів, послідовність яких визначається дискурсивними тактиками мовця у певний період мовлення. Структура дискурсивного комплексу визначається певною темою (напр., «Єдність», «Майбутнє», «Влада» та ін.), послідовність дискурсивних актів усередині комплексів визначається дискурсивними стратегіями та тактиками мовця [10, 45], кожний дискурсивний акт реалізується набором певних мовленнєвих актів. Такою є послідовність членування більшої мовленнєвої одиниці (дискурсивного комплексу) на менші (мовленнєві і/або комунікативні акти) [2, 17].

Таким чином, основною одиницею апелятивного дискурсу харизматичного лідера можна вважати апелятивний дискурсивний акт – апелятив, або харизматичний апелятив. Він містить ядро – мовленнєвий акт апелятива, який оточений, ніби оболонкою, переплетінням інших мовленнєвих актів, у більшості випадків споріднених, наприклад, директивних, промісивних, інспіративних та ін. Таке переплетіння є результатом застосування певних дискурсивних стратегій та тактик побудови конкретного дискурсивного акту, де все пов'язане одне з одним з емоційного боку, основою якого є стан харизматичного піднесення.

Основними дискурсивними стратегіями харизматичного політичного лідера є риторичний, психологічний та емоційний різновиди дискурсивних стратегій (див. рис.3). *Риторична* стратегія харизматичного лідера, яка передбачає ефективність дії на адресата, реалізується через тактики аргументації та апеляції. *Психологічна* стратегія харизматичного лідера, яка обумовлена психологічним станом адресанта та його моральними установками, реалізується за допомогою тактики формування довіри, віри, спільності інтересів, відстоювання ідеалів, світопогляду, мотивацій. *Емоційна* стратегія харизматичного лідера, яка спрямована на емоційне залучення адресата у політичну дію, що відбувається, реалізується через тактики 1) формулювання та пояснення свого бачення, 2) делегування повноважень та 3) насаду підлеглих на позитивні дії шляхом налаштування на спільну емоційну хвилю та ін.

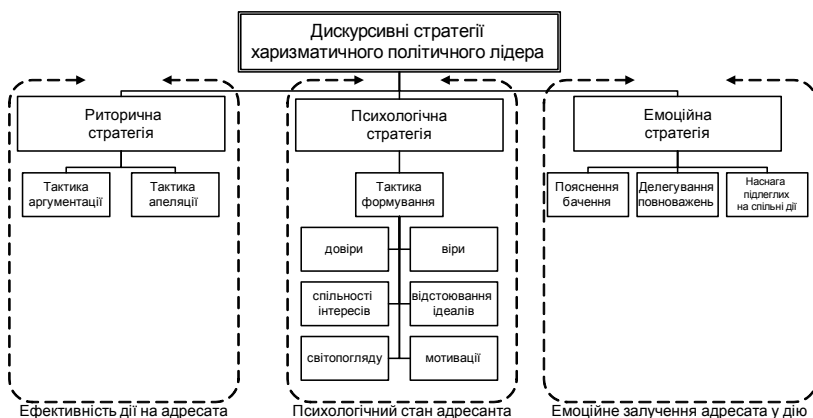


Рис.3. Дискурсивні стратегії та тактики харизматичного політичного лідера

Підсумовуючи, можемо зробити висновки, що *глибинну структуру* мовленнєвого акту харизматичного заклику складає категорія способу, а саме граматична категорія спонукального способу, який характеризується ознакою апелятивності, і завдяки психіко-емоційному стану піднесення, що складає харизму політичного лідера, визначається високим ступенем інспіративності. Спонукальний спосіб з інспіративною домінантою складає основні компоненти категорії апелятивності, яка є вирішальною при вивченні проявів харизми у мовленнєвої особистості німецьких та українських політичних лідерів. При порівнянні вербального параметру ознаки апелятивності харизматичного лідера у двох лінгвокультурах, тобто *поверхневої структури* заклику, ми можемо спиратися як на семантико-синтаксичні засоби експліцитних та імпліцитних апелятивів, які притаманні парадигмі заклику взагалі, так і виокремлювати суто «харизматичні» експліцитні та імпліцитні апелятивні засоби, які ми навели у другому пункті запропонованого *Tertium comparationis*. Вони, у свою чергу, визначаються дискурсивними стратегіями і тактиками кожного окремого харизматичного політичного лідера та відбивають індивідуальні і національні ментально-культурні ознаки в дискурсі кожного з них.

ЛІТЕРАТУРА

1. Брудный А. А. Психологическая герменевтика. – М.: Лабиринт, 1998. – 336 с.
2. Карабан В. И. Сложные речевые единицы: прагматика английских асиндетических полипредикативных образований. – К.: Вища школа, 1989. – 131 с.
3. Караулов Ю. Н. Русский язык и языковая личность. – Издание 2-е, стереотипное. – М.: Едиториал УРСС, 2002. – 264 с.
4. Кондратьев М. Ю., Ильин В. А. Азбука социального психолога-практика. – М.: ПЕР СЭ, 2007. – 464 с.
5. Кочерган М. П. Основи зіставного мовознавства: Підручник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2006. – 424 с.
6. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
7. Мечковская Н. Б. Социальная лингвистика. – М.: Аспект Пресс, 1996. – 207с.
8. Петлюченко Н. В. Феномен харизми: аспекти дослідження // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Серія «Філологічні науки». – № 5. – 2008. – С. 476-482.
9. Петлюченко Н. В., Діденко М. О. Засоби апелятивності у публічному виступі (на матеріалі промов німецьких політичних діячів) // Вісник Київського національного лінгвістичного університету. Серія філологія. – Том 9. – № 2. – Київ: видавничий центр КНЛУ, 2006. – С. 35-44.
10. Сухих С. А. Личность в коммуникативном процессе. – Краснодар: Изд-во ин-та менеджмента, 2004. – 155 с.

11. Штернеманн Р. (рук.) и колл. Введение в контрастивную лингвистику // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 25. — М., 1989.— С. 153.
12. Edelman, M. J. Politik als Ritual: die symbolische Funktion staatlicher Institutionen und politischen Handelns. – Frankfurt: Campus-Verlag, 1990. – 202 S.
13. Lehmann, Ch. Zum Tertium comparationis im typologischen Sprachvergleich // Beiträge zum romanisch-deutschen und innerromanischen Sprachvergleich. – Bonn: Romanistischer Verlag, 2005. – Bd. 1. – S. 157-168.
14. Weber, M. Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie. – Paderborn: Voltmedia, 2006. – 1311 S.