

Министерство образования и науки Российской Федерации

ФГБОУ ВО «Саратовский национальный исследовательский
государственный университет имени Н.Г. Чернышевского»

Кафедра английского языка и
методики его преподавания

ВЕРБАЛЬНЫЕ И НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА РЕАЛИЗАЦИИ ТАКТИК
ВЫРАЖЕНИЯ СОГЛАСИЯ/НЕСОГЛАСИЯ В ПОЛИТИЧЕСКОМ
ДИСКУРСЕ

АВТОРЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ (БАКАЛАВРСКОЙ) РАБОТЫ

Студентки ____4____ курса ____ 471____ группы
направления 040301 – Педагогическое образование
профиль подготовки - Иностранный язык
(ускоренное обучение по индивидуальному плану на базе ВО)
факультета иностранных языков и лингводидактики
Гурьяновой Марии Николаевны

Научный руководитель
доцент, канд. филол. наук, доцент _____ Т.А. Спиридонова

Зав. кафедрой
доцент, канд. филол. наук, доцент _____ Т.А. Спиридонова

Саратов 2017

Реферируемая квалификационная работа бакалавра посвящена исследованию дискурсивных тактик выражения согласия/несогласия в политическом дискурсе.

Актуальность данной работы продиктована необходимостью поиска наиболее действенных путей речевого воздействия на аудиторию со стороны политиков и необходимостью восприятия и понимания аудиторией истинных намерений и скрытых способов и методов языкового манипулирования. Вопрос изучения невербальных средств в свете межкультурной коммуникации и задача обучения этим средствам представителей разных культур являются на сегодняшний день актуальными, так как правильная интерпретация элементов невербальной коммуникации и использование их в процессе общения являются залогом эффективного поликультурного взаимодействия.

Объектом исследования данной работы являются тактики согласия/несогласия в политическом дискурсе.

Предмет исследования – средства репрезентации тактик выражения согласия / несогласия в политическом дискурсе.

Цель настоящей работы – выявить основные вербальные и невербальные средства выражения согласия / несогласия в политическом дискурсе на примере выступлений Дэвида Камерона и других политических деятелей, участвовавших в предвыборной кампании 2015 года в Великобритании, а также на примере выступлений политиков, претендовавших на пост президента Соединенных Штатов Америки в выборах 2016 года.

Задачами исследования являются: установить содержание и границы понятия «политический дискурс»; определить функции политического дискурса и его принадлежность к определенному функциональному стилю языка; определить набор языковых средств воздействия в политическом дискурсе; определить набор средств невербальной коммуникации.

Методы исследования: дискурс-анализ, текстовый анализ, метод наблюдения над языковым материалом, дефиниционный анализ лексического значения слова, контекстологический анализ, метод наблюдения над невербальным поведением субъектов коммуникации.

Материалом работы послужили публичные выступления субъектов коммуникации, участвовавших в ходе предвыборной кампании 2015 года в Великобритании, а также публичные выступления претендентов на пост президента США Хиллари Клинтон и Дональда Трампа в ходе предвыборной кампании 2016 года, статьи новостных порталов и электронных газет.

Научная новизна состоит в осуществлении комплексного изучения коммуникативных стратегий и тактик выражения согласия/несогласия в политическом дискурсе на современном материале.

Теоретическая значимость работы состоит в том, что она вносит определенный вклад в теорию политического дискурса и описание тактик согласия / несогласия в данном типе дискурса.

Практическая значимость: результаты работы могут быть применены в практике преподавания английского языка, в курсе межкультурной коммуникации, стилистики, лингвострановедения, работа может послужить базой для дальнейших исследований политической коммуникации.

Структура работы: работа включает введение, две главы, заключение, список использованных источников и список источников примеров.

Во **введении** обосновывается выбор темы, предмет, объект и материал исследования, определяется актуальность, новизна, цель и задачи работы, а также теоретическая значимость и практическая ценность.

В **первой главе** определяется понятие дискурса в современной лингвистике, особенности политического дискурса и методологическая база исследования, рассматриваются стратегии и тактики политического дискурса. Определяется понятие невербальной коммуникации и элементы невербального поведения.

Во **второй главе** описывается система и принципы классификации тактик согласия/несогласия и средств их выражения. Выявляется содержательный объем понятий согласие/несогласие, систематизируются вербальные и невербальные способы выражения согласия/несогласия в политическом дискурсе.

Заключение содержит основные выводы по результатам работы.

В первой главе **«Основные черты политического дискурса»** отмечается, что формулировка и описание понятия «дискурс» порождает ряд трудностей потому, что оно востребовано в целом ряде научных дисциплин, таких как психолингвистика, философия, лингвистика и другие. Полисемия термина «дискурс» и его употребление в различных сферах гуманитарного знания обуславливают различные пути трактовки значения и сути этого понятия. Термин «дискурс», по мнению В.И. Карасика, был введен из-за назревшей в науке необходимости учитывать не только структурные и стилистические качества «текста как такового», исходя из его смысла и содержания, но и текста как «послания», направленного кому-либо и формулирующего те или иные потребности адресата и автора. В.И. Карасик отмечает тот факт, что возникновение теории дискурса стало знаменательным, благодаря качественному скачку в развитии науки о языке и поставило исследователей перед трудной задачей сформулировать лингвистическое описание дискурса [В.И. Карасик, 2002].

Особое внимание в квалификационной работе уделяется определению особенностей политического дискурса, так как политический мир охватывает широкий диапазон различных явлений, таких как политическая культура, политические институты и организации, приёмы политической деятельности и многое другое. Все вышеупомянутые элементы политической коммуникации отображаются и реализуются через дискурс. В работе представлены основные характеристики политического дискурса и разграничение различных видов политического дискурса в соответствии с содержательными характеристиками и адресатом.

Сегодня пристальное внимание лингвистов привлекают такие характеристики коммуникативного процесса, как стратегии и тактики, основной смысл которых заключается в воздействии на мышление адресата, на его ценности, волю, эмоции. Формирование дискуссии и выбор тактик и стратегий осуществляется, исходя из моральных установок и когнитивных убеждений индивида, его восприятия окружающего мира.

Выбор тактик в политических речах определяется, главным образом, их прагматической направленностью на реализацию целей убеждения и создание положительного имиджа политика.

Вербальное и невербальное общение представляют собой компоненты диалогической речи, которые находятся в тесной взаимосвязи и могут использоваться как в совокупности, так и отдельно друг от друга. Вербальное общение - хорошо изученный и распространенный вид межличностной коммуникации. Средства невербальной коммуникации долгое время не рассматривались как значимые и считались дополнением к вербальным.

Новая теория, появившаяся в 50-х годах XX века, расположила невербальный язык на одном уровне с вербальным и дала возможность изучить его с лингвистической, социологической и психологической точек зрения. Таким образом, как самостоятельное научное направление «невербальная коммуникация» появилась сравнительно недавно.

Невербальный речевой дискурс рассматривается в работе как фрагмент диалога, комментирующая часть диалогической реплики, представляющая собой невербальную составляющую речи персонажа.

Изучение существующей научной литературы позволяет сделать вывод о том, что политический дискурс представляет собой особый вид коммуникации, которая совершается в определённой политической ситуации, в определённое время и с определённой целью. Интенция борьбы за власть - это главная характеристика политического дискурса, которая присутствует во всех жанрах: агитационная речь, дебаты в парламенте,

дискуссии, политическое интервью.

Политический дискурс можно расценивать как жанр, в основе которого лежит обсуждение определенной темы путём обоснованных и мотивированных высказываний, в рамках установленного контекста. Отличительной особенностью, присущей политическому дискурсу, является его аргументативный характер, основной функцией которого значится функция убеждения.

Ключевой фигурой в политическом дискурсе является языковая личность, а именно личность, у которой развиты коммуникативные навыки, которая может воспринимать информацию критически и реагировать на аргументированные точки зрения оппонентов. Языковая личность политика показывает в истинном свете свою сущность через коммуникативные стратегии, которые выбираются для убеждения оппозиции в своей правоте.

Вербальное и невербальное поведение – две переплетающиеся категории. Невербальное поведение составляет часть действий, которые организуют речь. В процессе речевого взаимодействия невербальные компоненты оказывают сильное влияние на суть произносимых слов, а именно на убедительность речи, на эффективность её воздействия на слушателя, на искренность высказывания. Следует отметить, что невербальное поведение дополняет или изменяет вербальную информацию. Когда невербальные и вербальные сообщения дополняют друг друга, а не находятся в противоречии, информация декодируется участниками коммуникации более точно.

Во второй главе **«Классификация тактик согласия/несогласия и средства их выражения»** отмечается, что существуют разные подходы к классификации стратегий и тактик. В работе использована классификация, которая, по нашему мнению, позволяет наиболее полно и всесторонне рассмотреть основные стратегии, к которым прибегают политики для построения речей и, как следствие, для максимального достижения своих целей.

Л. Н. Маслова интерпретирует согласие не только как выражение совпадения мнений, позиций, точек зрения, но и как положительную оценку, одобрение. Несогласием считается любой вид критики, сомнение в правильности или приемлемости определенной позиции, возражение, опровержение. При этом по степени категоричности выражения согласия/несогласия выделены следующие тактики:

- Тактика полного согласия (и положительной оценки), когда мнение, намерение, желание говорящего полностью совпадают с мнением слушающего.
- Тактика частичного согласия, когда мнение, намерение, желание говорящего совпадают с мнением адресата отчасти, с оговорками, коммуникант выдвигает определенное условие, при котором он согласится с ними [Л.Н. Маслова, 2007].

Тактики несогласия выполняют критику оппонентов, дискредитируют их в целом или отдельные идеи путем замечания, обвинения, недовольства, претензии или возражения.

Тактика полного несогласия выражает несовпадение мнений, противоположную позицию и/или отрицательную оценку компетенции оппонентов.

Тактика частичного несогласия используется, когда мнение говорящего не совпадает с мнением адресата, но излагается конкретное условие, при котором он согласится с оппонентами, то есть это некатегоричное вежливое несогласие, допускающее возможность компромисса. Согласие/несогласие может быть прямым и косвенным. Прямым считается согласие/несогласие, содержащее формальные маркеры согласия/несогласия. К косвенному относят речевые акты, которые не содержат языковых маркеров согласия/несогласия, однако подразумевают его. Распознавание такого согласия/несогласия обеспечивается рядом факторов и, прежде всего, знанием исследователя об актуальной коммуникативной ситуации.

Речевые акты согласия и несогласия часто употребляются в

диалогической речи и выражаются как вербальными, так и невербальными элементами, а также их совокупностью.

Речевой акт согласия/несогласия необходимо изучать в контексте, то есть в диалогическом единстве, в которое он входит. Иницилирующая реплика во многом предопределяет ответную. Рассмотрим пример:

Дональд Трамп выражает несогласие с Хиллари в вопросах энергетики, используя стратегию на понижение и тактику анализ – «минус».

H. Clinton: We can build a new modern electric grid. That's a lot of jobs. That's a lot of new economic activity.

D. Trump: She talks about solar panels. We invested in a solar company, our country. That was a disaster. They lost plenty of money on that one. Now look, I'm a great believer in all forms of energy. But we're putting a lot of people out of work. Our energy policies are a disaster. Our country is losing so much in terms of energy, in terms of paying off our debt.

Невербальные средства, используемые в политическом дискурсе, характеризуются большим разнообразием. В науке существуют различные классификации невербальных средств, но в аспекте изучения выражения тактик согласия/несогласия надлежит рассматривать только те невербальные сигналы, которые раскрывают смысл общения. Рассматривались следующие средства невербальной коммуникации:

- 1) кинесические: жесты, мимика, позы, телодвижения, взгляд;
- 2) таксические - телесный контакт: рукопожатия, похлопывания, объятия;
- 3) экстралингвистические: паузы, смех, стук, свист, плач.

Приведем пример: Эд Милибанд критикует Дэвида Кэмерона: *David Cameron promised to eliminate the deficit and he failed. So, what we'll do is first of all have fair taxes.*

Слушая его, Дэвид Кэмерон выражает несогласие с помощью кинесических средств: он подается вперед, поднимает подбородок, очень плотно сжимает губы и смотрит вопросительно.

В главе также поднимается вопрос о предвзятости восприятия невербальной коммуникации. Произвести хорошее первое впечатление очень важно для политика, потому что впечатление имеет тенденцию сохраняться. После того, как люди психически маркируют политического деятеля как “привлекательный” или “непривлекательный”, “влиятельный” или “покорный”, “компетентный” или некомпетентный”, “надежный” или “хитрый”, все остальное, что он делает, будет рассматриваться через фильтр этой маркировки. С. К. Goman считает, что мозг сосредотачивается на тех аспектах человека или ситуациях, которые усиливают наши существующие убеждения [С. К. Goman, 2016].

Анализ позволил сделать следующие выводы. Особенностью английского речевого этикета является вежливость и тактичность. Даже если англичанин в чем-то не согласен со своим собеседником, он никогда открыто и в грубой форме это не скажет, а постарается максимально тактично и вежливо аргументировать свою точку зрения, используя завуалированные средства. Но, как видно из проведенного исследования, политики в Британии не следуют этикету и такту, прибегают к различным средствам, стремясь максимально открыто и полно, выразить свое согласие/несогласие. То же наблюдается у политиков США, которые, не стесняясь, осуществляют жесткую критику оппонентов, дискредитируют их в целом или их отдельные идеи путем прямого указания на ошибку, на недостаточную изученность проблемы, на некомпетентность оппонента в данном вопросе. В ситуациях, когда мнение по обсуждаемым вопросам у участников политического дискурса совпадает, имеет место согласие, но оно встречается очень редко и является только частичным. Изучение речевой деятельности политиков показывает, что политические деятели в процессе выбора ими приемов речевой реализации тактик согласия/несогласия целенаправленно формируют свой благоприятный политический имидж. Данный политический имидж может соответствовать и противоречить действительным индивидуально-личностным качествам политиков.

Средства выражения согласия/несогласия обширны. Отмечен тот факт, что в целом проявление согласия несогласия является сходным и не представляет кардинальных различий, независимо от языковой принадлежности. Различие главным образом состоит в выражении эмоциональности и специфике ситуативных употреблений согласия/несогласия.

Проведенный качественной и количественный анализ выражения согласия/несогласия выявил следующие особенности. Выражение прямого согласия/несогласия встречается крайне редко. Прямым считаем согласие/несогласие, содержащее формальные маркеры согласия/несогласия. Частота выражения несогласия является характерной особенностью политического дискурса, так как основная цель участников - ослабить позиции противника или выразить негативное отношение к его словам. Значительное количественное преобладание речевых актов косвенного несогласия, обнаруженное в политическом дискурсе, свидетельствует о том, что ведущей стратегией политического дискурса является стратегия на понижение. Негативное отношение к ситуации выражалось с помощью нескольких тактик:

1. Тактика анализ – «минус» представляет собой описание ситуации, основанное на негативном к ней отношении.
2. Тактика обвинения заключается в приписывании кому-либо вины, представлении ситуации и оппонента в негативном свете.
3. Тактика оскорбления представляет собой обвинение и унижение противника.

Выражение косвенного несогласия отмечено высокой эмоциональностью, что свидетельствует об использовании стратегии театральности. Выявлено, что несогласие, составляющее основу развития дискуссии и являющееся, следовательно, обязательным атрибутом политического дискурса, не принято смягчать и даже маскировать.

Обнаружено, что приемы выражения косвенного несогласия могут применяться комплексно - в одной реплике их бывает несколько. Границы между отдельными приемами и даже тактиками часто размыты.

Заключение. Исследование речевого поведения британских и американских политических деятелей, с целью определить вербальные и невербальные средства выражения согласия/несогласия в политическом дискурсе показало, что все многообразие ответных высказываний можно представить в виде коммуникативной стратегии ответного реагирования, которая понимается как совокупность приемов целенаправленного выбора коммуникантами ответных реакций для реализации своих коммуникативных намерений.

В процессе речевого общения говорящему приходится вести целенаправленный отбор языковых средств для наиболее эффективного воздействия на собеседника с целью вызвать у него определенные мысли, чувства, поведение. Помимо этого, коммуниканту свойственно стремление наилучшим образом выразить, либо скрыть, завуалировать свои собственные мысли, чувства, побуждения, в чем также отражается цель говорящего при воздействии на собеседника. Дискурсивные практики политика определяются устойчивыми наборами вербальных и невербальных средств, свойственных данному политическому субъекту и характерных для обсуждения конкретного предмета. В процессе речевого общения невербальные компоненты оказывают сильнейшее влияние на смысл произносимых слов и на всю сущность общения, в частности, на убедительность или неубедительность речи, действенность или недейственность ее на слушателя, на искренность или неискренность высказывания.