

<https://doi.org/10.30853/filnauki.2019.2.13>

Тарасова Олеся Николаевна

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ КОМПОНЕНТЫ КОММУНИКАЦИИ, ХАРАКТЕРНЫЕ ДЛЯ СТРАТЕГИИ САМОПРЕЗЕНТАЦИИ В БРИТАНСКОМ ПОЛИТИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ

Данная статья посвящена рассмотрению одного из аспектов политического дискурса - коммуникативного поведения представителей партий. Были изучены невербальные компоненты коммуникации, сопровождающие наиболее характерные для стратегии самопрезентации речевые тактики, в гендерном аспекте на материале британского политического дискурса. Стратегия самопрезентации является универсальной и одной из самых распространённых в политике, поэтому её используют все без исключения политики. В работе выявлены особенности вербального и невербального поведения ораторов мужчин и женщин, а также речевые тактики, которые они применяли для воздействия на адресата. Невербальные компоненты коммуникации рассматривались в аспекте мультимодальной интеракции. В качестве метода исследования употреблялся видеоанализ.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/2/2019/2/13.html

Источник

Филологические науки. Вопросы теории и практики

Тамбов: Грамота, 2019. Том 12. Выпуск 2. С. 63-66. ISSN 1997-2911.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/2.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/2/2019/2/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: phil@gramota.net

УДК 80:311.111

Дата поступления рукописи: 11.12.2018

<https://doi.org/10.30853/filnauki.2019.2.13>

Данная статья посвящена рассмотрению одного из аспектов политического дискурса – коммуникативного поведения представителей партий. Были изучены невербальные компоненты коммуникации, сопровождающие наиболее характерные для стратегии самопрезентации речевые тактики, в гендерном аспекте на материале британского политического дискурса. Стратегия самопрезентации является универсальной и одной из самых распространённых в политике, поэтому её используют все без исключения политики. В работе выявлены особенности вербального и невербального поведения ораторов мужчин и женщин, а также речевые тактики, которые они применяли для воздействия на адресата. Невербальные компоненты коммуникации рассматривались в аспекте мультимодальной интеракции. В качестве метода исследования употреблялся видеоанализ.

Ключевые слова и фразы: стратегия самопрезентации; вербальное поведение; интерактанты; невербальные компоненты коммуникации; теледебаты; политический дискурс; речевые стратегии и тактики.

Тарасова Олеся Николаевна, к. филол. н., доцент
Ивановский государственный политехнический университет
olesyatarasova@rambler.ru

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ КОМПОНЕНТЫ КОММУНИКАЦИИ, ХАРАКТЕРНЫЕ ДЛЯ СТРАТЕГИИ САМОПРЕЗЕНТАЦИИ В БРИТАНСКОМ ПОЛИТИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ

Политический дискурс привлекает внимание огромного количества учёных и исследователей, как в России, так и за рубежом. С каждым годом появляется всё больше работ, рассматривающих различные аспекты политического дискурса и его участников, поэтому мы можем говорить об **актуальности** данного исследования. Для лингвистов и исследователей смежных областей (социологии, психологии и др.) особый интерес представляет языковая личность и её коммуникативное поведение. Самому понятию «языковая личность» В. И. Карасик даёт следующее определение – это «обобщённый образ носителя культурно-языковых и коммуникативно-деятельностных ценностей, знаний, установок и поведенческих реакций» [5, с. 363]. Важно отметить, что при изучении языковой личности следует принимать во внимание возраст, пол, профессию, социальный статус и другие показатели [6].

Политические теледебаты являются одной из самых интересных сфер исследования, поскольку именно в них представляется, каким образом «коммуникационные события создают (изменяют либо усиливают) сознание субъектов социальной коммуникации» [9]. Особенностью теледебатов является то, что истинный адресат (зрители, избиратели) является дистанционным, а прямой адресат речи (ведущий и другие участники) – второстепенным, речевая деятельность направлена прежде всего на истинного адресата, который выступает в роли наблюдателя [8, с. 25]. Участники политического дискурса используют различные речевые стратегии и тактики во время общения. Исследователи-лингвисты выделяют такие стратегии, как аргументация, самопрезентация, дискредитация оппонента, манипуляция, самозащита [3, с. 26], «создание круга своих» и «создание круга чужих» [7, с. 155-156] и многие другие.

Важнейшим фактором успешной деятельности политика является то, как его воспринимают слушатели. Восприятие же, в свою очередь, зависит в том числе и от самопрезентации [10]. Стратегию самопрезентации можно назвать универсальной потому, что её используют все политики [1, с. 98]. Она подразумевает «управление впечатлением, которое политик желает произвести на аудиторию с целью оказания на неё воздействия; это “самоподача” оратора, вербальная демонстрация его личностных качеств, так называемое автопортретирование» [Там же, с. 99]. Мы предлагаем рассмотреть не только вербальное поведение интерактантов, что делает большинство исследователей, а выявить, какие невербальные компоненты коммуникации характерны для тех или иных речевых тактик, посредством которых реализуется стратегия самопрезентации, в чём и состоит **новизна** данного исследования. Основная **цель** состоит в том, чтобы выявить вербальные и невербальные компоненты коммуникации (НВК), характерные для стратегии самопрезентации (а также наиболее распространённых тактик) на материале британских политических теледебатов, учитывая при этом и гендерный аспект. Это является важным и актуальным, поскольку, несмотря на увеличивающееся число женщин-политиков, гендерные стереотипы до сих пор продолжают существовать, что приводит к тому, что избиратели воспринимают политических деятелей через призму тех самых гендерных стереотипов [2, с. 44].

Поставленная цель определила круг **задач**, которые мы попытались решить: 1) определить, с помощью каких тактик чаще всего реализуется стратегия самопрезентации; 2) выявить, какие вербальные и невербальные особенности характерны для данных речевых тактик; 3) проанализировать, есть ли различия в коммуникативном поведении политиков-мужчин и политиков-женщин.

В политических теледебатах каждому участнику предоставляется возможность рассказать о себе и о своей партии, поэтому каждый из ораторов старается максимально эффективно использовать это время, чтобы создать положительный образ у аудитории. Стратегия самопрезентации предполагает использование различных

речевых тактик, с помощью которых достигается поставленная цель. Рассмотрим наиболее характерные речевые тактики, посредством которых реализуется стратегия самопрезентации, а также наиболее типичные НВК, сопровождающие вербальную часть.

Мы проанализировали вступительные речи, так называемые “opening statements”, семи участников (три женщины и четверо мужчин) теледебатов Британской предвыборной кампании 2015 года. Сразу можно отметить одну особенность: «мужские» выступления на порядок длиннее «женских», хотя в современном обществе до сих пор принято считать, что женщины всегда говорят больше, чем мужчины. Как оказалось, контекст политического дискурса опровергает данное стереотипное представление.

Итак, рассмотрим выступления участниц-женщин. Лиэнн Вудс, представительница партии Уэльса, свою речь начинает с личного местоимения «я» (“I”) (здесь и далее перевод автора статьи. – О. Т.), которое она повторяет на протяжении всего выступления (хотя это более характерно для политиков-мужчин) и постепенно отождествляет себя со своей партией (тактика отождествления).

Мы можем наблюдать использование тактики солидаризации себя с адресатом: оратор использует мимический НВК, улыбку, передающую положительную эмоциональную реакцию, а также жестовый НВК – Лиэнн Вудс показывает руками на зрителей. Таким образом, она стремится показать вербально и невербально, что она «своя», что она – одна из избирателей. Для создания положительного образа Лиэнн Вудс использует лексику с положительной семантикой, когда говорит о том, что обещает её партия: “hope for the decent future of our young people” («надежда на достойное будущее для нашей молодёжи»), “thriving successful communities” («процветающие успешные регионы») и др. Улыбка не только открывает речь Лиэнн Вудс, но и присутствует в её завершении, когда она призывает голосовать за Партию Уэльса (“Please, support Plaid Cymru!” / «Пожалуйста, поддержите Партию Уэльса!») [12].

Выступление Натали Беннет начинается с обращения к аудитории, представленного личным местоимением “you” («вы»). При этом говорящий произносит слова достаточно медленно и чётко расставляет паузы. Стратегия самопрезентации здесь реализуется с помощью тактики дискредитации оппонентов: Натали Беннет говорит о том, как обманывали избирателей другие партии (“You were told that... tuition fees and inequality were inevitable. They were not” [Ibidem]. / «Вам говорили, что... плата за обучение и неравенство неизбежны. На самом деле это не так»). Акцент сделан на последнем, самом коротком, но очень важном предложении, состоящем всего из трёх слов. На каждом слове сделано ударение, после каждого слова есть пауза, и каждое слово сопровождается жестовым НВК – кивком головой.

Затем Натали произносит фразу: “You all deserve better” [Ibidem]. / «Вы все заслуживаете лучшего», при этом взгляд и руки направлены к аудитории (миремиический и жестовый НВК). Невербальный канал в данном случае помогает солидаризоваться с электоратом.

Тактика солидаризации используется и далее: “Let’s put principles and values first!” [Ibidem]. / «Давайте будем руководствоваться принципами и ценностями!». Этот призыв-обращение к аудитории сопровождается жестом – «шепоткой», целью которого является привлечение дополнительного внимания к сказанному и фокусирование внимания адресата на данной мысли [4, с. 29].

Далее Натали Беннет концентрирует внимание на себе: “That’s why I got into politics” [12]. / «Именно поэтому я стала заниматься политикой». Слово “I” («я») выделено ударением, одновременно с этим использован жестовый НВК: Натали показывает рукой на себя. Затем представительница партии зелёных (Green party) использует тактику выгодного сравнения и противопоставления себя оппонентам, которая реализуется на вербальном (лексическом) и невербальном уровнях. Местоимение “we” («мы») сопровождается такими положительно-оценочными словами, как “real action” («реальное действие»), “decent human society” («достойное человеческого общество»), “hope” («надежда»), и противопоставлено “other parties” («другим партиям»), для описания которых использовано слово с негативной семантикой “fear” («страх»). На невербальном уровне также ярко выражено это противопоставление «мы» – «они». Когда Натали говорит об оппонентах, то показывает на них рукой (жестовый НВК) и смотрит на них (миремиический НВК), а когда говорит о своей партии (“we” («мы»)), то показывает рукой на себя и смотрит на зрителей.

В завершении выступления Натали Беннет обращается к избирателям и использует повелительное наклонение, призыв голосовать за партию «зелёных», при этом улыбается (мимический НВК) и смотрит на аудиторию.

Представительница Шотландской национальной партии, Никола Стёрджен, начинает свою речь с того, что эти выборы – это шанс изменить жизнь к лучшему. Созданию положительного настроения способствует и невербальный канал – улыбка на лице выступающего. Из всех проанализированных женских выступлений это является самым длинным (с точки зрения количества использованных вербальных единиц) и самым сдержанным с точки зрения использования невербальных компонентов коммуникации. Мы можем отметить лишь использование мимического НВК (улыбки) в начале и в конце выступления. Никола Стёрджен использует в своём выступлении, как и предыдущие ораторы, тактику солидаризации с аудиторией, которая реализуется с помощью использования личных местоимений (например, “we” («мы»)), а также с помощью отождествления себя с избирателями: “Like many of you we want...” [Ibidem]. / «Как и многие из вас, мы хотим...».

Теперь перейдём к анализу выступлений мужчин, участвовавших в теледебатах.

Ник Клефт начинает своё выступление с личного местоимения “I” («я»). Второе предложение он начинает с местоимения “you” («вы») и при этом протягивает руки вперёд к аудитории, используя приём апелляции к публике, реализованный в прямом обращении, для того чтобы заручиться поддержкой избирателей. Мы видим в данном случае постепенный переход от «я» к «вы» – тактика солидаризации с избирателями,

когда говорящий старается подчеркнуть то, что всё зависит от выбора электората: “You are gonna have to choose who’s gonna have to work with whom” [Ibidem]. / «Вы будете выбирать, кто с кем будет работать». Первая часть высказывания сопровождается, как мы уже отмечали, жестовым НВК, вторая часть высказывания – движениями рук, но уже в разные стороны – по направлению к оппонентам.

Кроме того, Ник Клегг использует повтор, сопровождаемый синтаксическими конструкциями параллельной структуры: “you’re gonna” («вы будете»), “who’s gonna” («кто будет»), “I’m not gonna” («я не буду»). Такие параллельные структуры позволяют ритмически выделить наиболее значимые части высказывания, а сбалансированный ритм усиливает воздействие на адресата и позволяет информации лучше закрепиться в его сознании [11, с. 189].

Тактика оппозиционирования используется Ником Клеггом для того, чтобы подчеркнуть тот факт, что он и его партия являются единственной, непохожей на других: “I’m not gonna even pretend that I haven’t made mistakes... I have... and I have learned from them” [12]. / «Я даже не собираюсь притворяться, что я не совершал ошибок... я совершал... и я многому научился». Данное высказывание сопровождается жестовым НВК (голова говорящего опущена вниз, а руки разведены в разные стороны), который подчёркивает то, что Ник Клегг публично признаёт свои ошибки, что должно вызвать симпатию и уважение со стороны избирателей. Во второй части выступления оратор использует тактику обещания: “What you will get from me and from the Liberal Democrats is this...” [Ibidem]. / «Вот то, что вы получите от меня и от Либеральных Демократов...». Во время произнесения указательного местоимения “this” («это») Ник Клегг использует жест – «щепотку», который помогает говорящему сфокусировать внимание аудитории на важной для него мысли.

В конце выступления Ник Клегг использует тактику обещания, в которой мы также встречаем лексический повтор: “I will always serve the whole of our country, the whole of our wonderful United Kingdom” [Ibidem]. / «Я всегда буду служить *всей нашей* стране, *всему нашему* прекрасному Соединённому Королевству». Тактика отождествления представлена здесь притяжательным местоимением “our” («наш»).

Следующий оратор, Найджел Фэрредж, в первой половине своего выступления говорит о “six other party leaders” («шесть лидеров других партий»). Таким образом, он использует одну из распространённых в политическом дискурсе тактик – тактику выгодного сравнения, т.е. сопоставляет себя и свою партию в выгодном свете по сравнению с остальными. Хочется отметить быстрый темп речи и использование жестовых НВК, когда выступающий говорит о представителях других партий. Жестовые НВК присутствуют тогда, когда говорящий хочет акцентировать своё внимание на каких-то определённых моментах, например “some of the *biggest* issues” («некоторые из *самых важных* вопросов») – на слове “biggest” обе руки поднимаются вверх.

Далее Найджел Фэрредж говорит о себе и о своей партии: “Well, I represent the UKIP. We believe in Britain, we believe that this country should be a self-governing nation. We believe that we’re good enough to do that!” [Ibidem]. / «Я представляю партию независимости Соединённого Королевства. Мы верим в Британию, мы верим (считаем), что эта страна должна быть страной с самоуправлением. Мы верим, что мы достаточно хороши для того, чтобы справиться с этим». Анализируя вербальный канал, следует отметить тактику отождествления: оратор отождествляет себя со своей партией, а свою партию – с аудиторией и использует личное местоимение “we” («мы»). Мы видим также в этой фразе лексический повтор “we believe” («мы верим»), который подчёркивает надежду на лучшее и позволяет этой идее более прочно закрепиться в сознании аудитории. Невербальный канал также участвует в тактике отождествления: руки говорящего протянуты к зрителям (жестовый НВК).

И, наконец, кульминацией данного выступления является призыв к аудитории, в котором присутствует не только повтор грамматической структуры, но и повтор одного и того же жеста: указательный палец поднимается вверх: “Let’s have a trade deal with Europe, let’s cooperate with our friends, let’s make our own laws!” [Ibidem]. / «Давайте заключим торговое соглашение с Европой, давайте сотрудничать с нашими друзьями, давайте создавать наши собственные законы!». Такой «двойной» повтор позволяет максимально воздействовать на избирателей, привлечь их внимание и завоевать их симпатию, тем более что Найджел Фэрредж предлагает все эти изменения проводить вместе с людьми, которые за них проголосуют.

Следующий оратор, Эд Милибенд, реализует стратегию самопрезентации, сразу же используя невербальные средства коммуникации, которые помогают установить контакт со зрителями с первых секунд: руки протянуты к аудитории, но говорит оратор о себе и о своих взглядах: “Here’s what I believe” [Ibidem]. / «Вот то, во что я верю». Далее мы видим повтор положительно маркированной лексики, которая способствует созданию привлекательного образа: “Britain *succeed* when people *succeed*” [Ibidem]. / «Британия *успешна*, когда люди *успешны*». Для того чтобы акцентировать внимание на «положительном», оратором используется жест – «щепотка» при произнесении слова “succeed” («преуспевать»).

В дальнейшем выступлении используется тактика дискредитации, проявляющаяся в тактике иллюстрирования отрицательного за последние пять лет. При этом фраза “for five years” («в течение пяти лет») повторяется три раза (лексико-грамматический повтор), для того чтобы усилить эффект воздействия и создания негативного образа оппонентов. С этой же целью несколько раз повторяется и один и тот же жест – жест – «щепотка».

Вторая часть выступления Эда Милибенда посвящена программе его партии. Стратегия самопрезентации здесь реализуется с помощью тактики обещания и тактики гипертрофирования «я»-темы. Оратор начинает практически каждое предложение с местоимения “I” («я»), так характерного для мужчин-политиков [2, с. 46].

Данное выступление можно назвать и самым насыщенным с точки зрения использования невербальных средств коммуникации: жестовые НВК (жест – «щепотка», различные движения руками, покачивание головой),

мимические НВК (улыбка, движения бровями), которые способствуют более успешной реализации стратегии самопрезентации.

Следующий участник теледебатов, Дэвид Кэмерон, начинает своё выступление тоже с тактики иллюстрирования отрицательного – рассказывает о тех проблемах, с которыми страна столкнулась за последние пять лет, используя при этом отрицательно-маркированную лексику: “break” («разлом»), “unemployed” («безработные»), “biggest budget deficit” («самый большой дефицит бюджета»). Во время всего выступления мы можем отметить серьёзное выражение лица оратора, взгляд, направленный на публику и иногда – движения бровями. Такое невербальное поведение помогает созданию серьёзного образа, что является важнейшей задачей стратегии самопрезентации. Используется тактика оппозиционирования для того, чтобы подчеркнуть свою нишу в политической системе и свой единственно правильный «сбалансированный» план (“balanced plan”), о котором Дэвид Кэмерон упоминает несколько раз.

В соответствии с поставленными в начале статьи задачами, подводя итог, можно отметить следующее. Наиболее характерной тактикой в стратегии самопрезентации для женщин является тактика солидаризации, которая сопровождается жестовыми НВК и мимическими (улыбкой). Для ораторов-мужчин наиболее характерны тактики солидаризации и отождествления, сопровождающиеся в основном жестовыми НВК, в том числе жестом – «щепоткой». Для вербальной части характерны лексические и грамматические повторы, что не было отмечено в «женских» выступлениях. Такой мимический НВК, как улыбка, встречается у мужчин гораздо реже, чем у политиков-женщин.

Выступления ораторов-мужчин оказались более разнообразными и насыщенными с точки зрения частоты использования различных видов невербальных и вербальных средств коммуникации.

Самым распространённым типом НВК, характерным для стратегии самопрезентации, оказался жестовый. Наиболее часто он представлен движениями рук к аудитории или к другим участникам теледебатов, жестом – «щепоткой», а также движением рукой, которое используется, когда оратор говорит о себе.

Список источников

1. Атьман О. В. Вербализация стратегии самопрезентации в президентских предвыборных теледебатах как агональном политическом дискурсе США // Политическая лингвистика. 2011. № 1 (35). С. 96-102.
2. Гаспарян С. К., Князян А. Т. Гендерные стереотипы в политической сфере современного общества // Филология и культура. 2017. № 2 (48). С. 43-49.
3. Данышина Е. В. Стратегии и тактики американского предвыборного дискурса // Вестник Сумского государственного университета. Серия «Филология». 2007. Т. 2. № 1. С. 24-28.
4. Егорченкова Н. Б. Стратегический потенциал мультимодальной интеракции в медиаполитическом дискурсе // Вестник Томского государственного университета. Филология. 2014. № 5 (31). С. 24-36.
5. Карасик В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. Волгоград: Перемена, 2002. 477 с.
6. Караулов Ю. Н. Русский язык и языковая личность. М.: Наука, 1987. 264 с.
7. Могилевская О. А. Коммуникативные стратегии «создание круга своих», «создание круга чужих»: сопоставительный аспект // Lingua mobilis. 2009. № 2 (16). С. 155-168.
8. Паршина О. Н. Российская политическая речь: теория и практика. М.: Эдиториал УРСС, 2007. 227 с.
9. Поправа М. Политические теледебаты [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ifp.uni.wroc.pl/data/files/pub-6200.pdf> (дата обращения: 24.10.2018).
10. Пустовар Е. А. Стратегия и тактика самопрезентации политика в публичном выступлении [Электронный ресурс]. URL: <http://labipt.com/strategy-and-tactics-of-self-policy-in-a-public-speech/> (дата обращения: 24.10.2018).
11. Семкин М. А. Коммуникативные стратегии и речевые тактики конфронтационных электоральных риторик (на материале третьего этапа дебатов президентской предвыборной кампании США 2012 г.) // Политическая лингвистика. 2014. № 1 (47). С. 186-190.
12. The ITV Leaders' Debate (UK General Election 2015). 2nd April 2015 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=2oLID2WXsYY> (дата обращения: 21.12.2018).

NON-VERBAL COMMUNICATION COMPONENTS TYPICAL OF SELF-PRESENTATION STRATEGY IN THE BRITISH POLITICAL DISCOURSE

Tarasova Olesya Nikolaevna, Ph. D. in Philology, Associate Professor
Ivanovo State Polytechnic University
olesyatarasova@rambler.ru

The article is devoted to the consideration of one of the aspects of political discourse – the communicative behaviour of party representatives. The non-verbal communication components are considered, accompanying the most typical speech tactics for the self-presentation strategy in the gender aspect by the material of the British political discourse. The strategy of self-presentation is universal and one of the most common in politics, so it is used by all the politicians without exception. The work reveals the peculiarities of the verbal and non-verbal behaviour of men and women speakers, as well as the speech tactics that they used to influence the addressee. Non-verbal communication components are considered in the aspect of multimodal interaction. Video analysis is used as a research method.

Key words and phrases: self-presentation strategy; verbal behaviour; interactants; non-verbal communication components; televised debates; political discourse; speech strategies and tactics.