

# СПЕЦИФИКА ВЫРАЖЕНИЯ СОГЛАСИЯ В МУЛЬТИМОДАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ В ПОЛИТИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ

## CHARACTERISTIC ASPECTS OF EXPRESSING AGREEMENT IN MULTIMODAL COMMUNICATION IN POLITICAL DEBATES

*O. Tarasova*

*Summary.* The article deals with the analysis of different ways of expressing agreement and its specific features in political discourse. Different kinds of agreement as well as verbal and nonverbal means of expressing it are described. Rendering of the concept "agreement" is given. Verbal markers and nonverbal means of communication common for expressing agreement have been analyzed.

*Keywords:* agreement, disagreement, political discourse, multimodal communication, communicant, political debates.

*Тарасова Олеся Николаевна*

*К.филол.наук, доцент, Ивановский государственный политехнический университет  
olesyatarasova@rambler.ru*

*Аннотация.* В статье рассматриваются способы выражения согласия в политическом дискурсе и его специфика. Рассматриваются различные виды согласия, а также вербальные и невербальные средства его выражения. Дается трактовка самого понятия «согласие». Анализируется, какие слова-маркеры характерны для выражения согласия, а также какие невербальные компоненты коммуникации используются.

*Ключевые слова:* согласие, несогласие, политический дискурс, коммуникант, мультимодальная коммуникация, политические дебаты.

**М**ультимодальность является ключевой составляющей любой коммуникации и включает в себя не только речь, но и невербальную составляющую: жесты, взгляд, позы, мимика.

Способность узнавать и интерпретировать сигналы, с помощью которых люди передают друг другу различную информацию, выражают собственное мнение, является жизненно важной и необходимой. Особым видом таких социальных сигналов является согласие и несогласие, благодаря которым участники коммуникативного процесса показывают, разделяют они или нет одни и те же мнения, принимают ли предложения друг от друга, имеют одинаковые или разные цели, чувства, суждения.

Во время обсуждения или спора, как для участников коммуникативного процесса, так и для наблюдателей, становится понятно, каковы отношения между коммуникантами: соглашаются они друг с другом или нет. Этому способствует умение участников и наблюдателей принимать и интерпретировать социальные сигналы согласия ли несогласия, которые могут выражаться в различных коммуникативных модальностях, таких как слова, жесты, интонация, мимика, взгляд, движения головой, позы. Зачастую, именно невербальные сигналы могут иметь ключевое значение для интерпретации согласия или несогласия. [4] Чтобы выразить согласие, человек может посмотреть на собеседника и с улыбкой, похлопать в ладоши, сказать «Молодец!» или просто кивнуть головой. Однако в некоторых случаях очевидное со-

гласие в действительности может скрывать некоторую враждебность, а формальная вежливость — лицемерие и притворство.

Целью данной работы является показать, с помощью каких вербальных и невербальных сигналов коммуникант может выразить согласие в процессе мультимодальной коммуникации на примере британского политического дискурса. В проанализированном нами видеоотрывке принимают участие 7 представителей различных партий (4 мужчин и 3 женщины) и взаимодействуют друг с другом, с ведущим и с аудиторией — зрителями, сидящими в зале и телезрителями. Отметим, что, если сравнивать количество случаев «согласия» и «несогласия» то, конечно, случаев «несогласия» значительно больше. Это можно объяснить самой природой дебатов, где целью участника является привлечение внимания и интереса аудитории к себе, противопоставление себя другим. Но, тем не менее, вполне естественным является то, что встречаются ситуации, в которых мнение некоторых участников совпадает. Такие примеры представляют особый интерес, поскольку они являются более редкими, но не менее важными по сравнению с выражением «несогласия». Не так много исследователей обращалось к комплексному изучению таких ситуаций, что говорит о новизне данного исследования.

В качестве метода был выбран видеоанализ, позволяющий рассмотреть коммуникацию со всех сторон и с точки зрения всех модальностей. Мы проанализировали отрывок из британских политических теледебатов

2014 года и далее рассмотрим наиболее яркие и характерные примеры выражения согласия участниками.

Итак, согласие — это положение вещей, когда коммуниканты имеют одинаковое или похожее чувство или мнение по отношению к какому-то вопросу, предмету. Так, например, Озаровский О. В. даёт следующее определение этому понятию: «Согласие — это констатация правильности и приемлемости мнения собеседника, оценка этого мнения как соответствующего действительности, выражение сходства позиций, взглядов коммуникантов» [3, с. 71].

Глагол “to agree” («соглашаться») имеет следующее толкование: “to have the same opinion” — «иметь одинаковое мнение» (перевод здесь и далее автора Тарасовой О. Н.). В основе любой коммуникации лежит цель, которая может выражаться вербально в форме речевого акта, во время которого говорящий предлагает слушающему совершить какие-то действия для достижения этой цели. Если цель говорящего получает одобрение у реципиента, то это значит, что цели у них общие или похожие, и в таком случае можно говорить о согласии (“agreement”) между коммуникантами.

Выделяют различные виды согласия, например, полное и неполное [2], добровольное и вынужденное, вербальное и невербальное, прямое и косвенное.

Прежде чем мы перейдём к анализу примеров выражения согласия, необходимо разобраться в оттенках значения некоторых, на первый взгляд похожих глаголов. Не следует путать глагол «соглашаться» (“agree”) с глаголами «подтверждать» (“confirm”) и «признавать» (“admit”). Подтверждение — это коммуникативный акт, с помощью которого коммуникант 1 информирует коммуниканта 2 о том, что он обладает такими же фактами, знаниями, представлениями о чём-то, и он считает их правильными и достоверными, таким образом, увеличивая степень уверенности коммуниканта 1 в сказанном. Схожесть представлений о чём-либо — это то, что объединяет глаголы «соглашаться» и «подтверждать». Разница состоит в том, что «подтверждает» коммуникант какую-то фактическую информацию, а «соглашается» с мнением. Словарь даёт следующее определение глаголу “confirm” — “to prove that a belief or an opinion that was previously not completely certain is true” («подтвердить верность мнения, которое ранее было не ясным, точно не известным») (<https://dictionary.cambridge.org/ru/словарь/английский/confirm>).

Обратим внимание на глагол «признавать», который тоже имеет нечто общее с глаголом «соглашаться», но разница состоит в том, что «признавая что-то», человек подтверждает наличие такого же мнения, как у собе-

седника, но подтверждает это он исключительно по той причине, что у него нет другого выхода или выбора, он вынужден сделать это. Так, Кэбриджский онлайн-словарь, даёт следующее определение глаголу “admit” — “to agree that something is true, especially unwillingly” («неохотно соглашаться с тем, что что-то является верным») (<https://dictionary.cambridge.org/ru/словарь/английский/admit>).

Во время дебатов коммуниканты могут выражать согласие следующими способами [5]: 1) с помощью специальных слов — «маркеров» согласия, например: «вы правы», «окей», «да», «хорошо», «я согласен» и др., это, так называемое «прямое» согласие /“direct agreement”/; 2) с помощью невербальных сигналов, таких как улыбка, взгляд, поза и др. («невербальное согласие» /“nonverbal agreement”/; 3) с помощью предложения или цепочки предложений (дискурса), которые выражают похожее мнение или конгруэнтны с мнением, которое ранее было озвучено («непрямое согласие» /“indirect agreement”/).

Таким образом, в случае вербальной реакции [1] согласие может быть выражено лексическими и/или грамматическими способами. Лексические способы подразумевают использование определённых слов-маркеров, о чём мы уже упоминали выше, или целостных лексических структур. Среди грамматических средств выражения согласия выделяют синтаксические (контекст, целостные предложения) и морфологические (аффиксы, выражающие одобрение).

Рассмотрим, какие слова-маркеры согласия являются наиболее характерными. Самым частым лексическим средством выражения согласия является словосочетание «to be absolutely right», которое состоит из прилагательного “right” с положительной семантикой и усиливающего экспрессию наречия-интенсива “absolutely”. Данное словосочетание одинаково часто используется в речи как коммуникантов-мужчин, так и коммуникантов-женщин, например, Натали Беннет говорит: “Now Leann *is absolutely right* that privatization is causing a huge damage.” («Сейчас Лиэнн абсолютно права в том, что приватизация наносит огромный вред»). Следует отметить, что вербальное согласие в данном примере сопровождается жестом — говорящий поднимает руку вверх, как бы подчёркивая слова “absolutely right” и подтверждая их правдивость, т.е. речь идёт о полном согласии.

В большинстве случаев в вербальной части говорящим используется имя того участника теледебатов, с которым он или она соглашается. Интересно отметить, что при выражении согласия с кем-то из зрителей, участники дебатов чаще обращаются к нему во 2 лице и используют местоимение “you” и его имя, например, Дэвид Кэме-

рон, отвечая на один из вопросов, говорит следующее: "Well, first of all thank you, Terry, for your incredible service to the NHS and *you are absolutely right* this is the most important national institution and national public service that we have" («Ну, во-первых, спасибо, Терри, за вашу великолепную службу в национальной службе здравоохранения, и вы абсолютно правы в том, что это самый важный национальный институт и общественная услуга, которую мы имеем»). Таким образом Кэмерон пытается установить более тесный контакт со зрителем и начинает своё высказывание с выражения благодарности, а затем выражает полное согласие с адресатом, при том обращаясь к нему лично и используя местоимение "you" и имя зрителя. Использование невербального канала усиливает эффект: Кэмерон протягивает руку к зрителю, как бы пытаясь ещё больше с ним сблизиться.

В некоторых случаях прилагательное "right" используется без усилительного наречия — интенсива "absolutely", что говорит о том, что говорящий, скорее всего, неохотно соглашается с оппонентом, например: "Yes, that's right. And we should take some refugees from Syria. I understand that." («Да, это правильно. Мы должны принять некоторых беженцев из Сирии. Я понимаю это»). Это слова Найджела Фэрреджа, который вынужден согласиться с одним из своих главных оппонентов — Ником Клеггом. Последнее предложение "I understand that" представляет особый интерес, т.к. говорящий с помощью него, с одной стороны, выражает согласие с оппонентом, хоть и неохотно, и предпочитает не называть имя оппонента и не использовать слова-маркеры согласия. Он выражает согласие не напрямую, а опосредованно, поскольку во время дебатов участники стремятся противопоставить себя друг другу, а не солидаризоваться друг с другом, такова «природа» дебатов. Но, произнося эти слова, Найджел Фэрредж показывает рукой на оппонента, с которым соглашается. Таким образом, невербальный канал, а именно жестовый НВК, компенсирует отсутствие слов-маркеров согласия в вербальной части, делая это согласие не таким явным.

Участники теледебатов также часто используют для выражения согласия глаголы такие, как "to agree" («соглашаться») и "to back" («поддерживать»), например, проанализируем слова Николы Стёрджен: "I back Kate on reason..." («Я поддерживаю Кейт по причине...»). В данном примере на слове "back" делается особый акцент — ударение, которое сопровождается использованием жестового и миремического невербальных компонентов коммуникации (НВК): Никола рукой показывает на участника, с которым выражает согласие, при этом смотрит на неё и называет её по имени для того, чтобы у зрителей не возникло никаких сомнений по поводу того, с чьим мнением она соглашается. В дальнейшем взгляд говорящего обращается уже на аудиторию.

Как мы уже говорили ранее, согласие с собеседником может быть полным или частичным, что представлено в следующем примере: "I would have partly agreed with Nicola" («Я могла бы частично согласиться с Николой»). Данные слова сказала Натали Беннет и опять использовала жестовый НВК, чтобы показать на человека, с которым она согласна, она смотрит на этого коммуниканта (миремический НВК), и более того, она даже повернулась в сторону Николы Стёрджен. Такое частичное согласие зачастую может быть прелюдией к выражению несогласия с оппонентом, что произошло и в рассматриваемом нами примере, т.к. далее очень подробно Натали Беннет начинает описывать те пункты, по которым она не согласна. Для выражения несогласия она использует тот же глагол, но с префиксом, выражающим отрицательное значение — "disagree" («не соглашаться»). Такой приём, когда говорящий использует однокоренные глаголы для выражения согласия и несогласия, способствует, на наш взгляд, более чёткому и понятному для зрителей изложению мыслей.

Чаще всего в политическом дискурсе встречаются случаи непрямого согласия ("indirect agreement"), т.к. участники стараются как можно больше подчеркнуть свою самобытность и исключительность. Неизбежно возникают ситуации, когда им приходится соглашаться с кем-то из участников, и они предпочитают делать это не совсем открыто.

Вот один из многочисленных примеров. В рассматриваемом нами отрывке Найджел Фэрредж говорит о том, что условия предоставления услуг в сфере здравоохранения должны быть разными для жителей Великобритании и для приезжих, иммигрантов. Лизэнн Вудс и Никола Стёрджен не согласны с Найджелом Фэрреджем, но согласны друг с другом. Так, они выражают одну и ту же точку зрения, но разными словами. Лизэнн Вудс говорит следующее: "This kind of statement is dangerous, it divides communities and it creates stigma to people who are ill and I think you will be ashamed of this!" («Такого рода заявления опасны, они разделяют общество и создают дискриминацию тех, кто болен. Я думаю, вам будет стыдно за это!»). Через 30 секунд после данного высказывания мы слышим слова Николы Стёрджен: "When somebody is diagnosed for a dreadful illness, my party sees him as a human being, not consider the country they come from" («Когда у кого-то обнаруживают ужасную болезнь, моя партия относится к нему как к человеку не зависимо от того, из какой он страны»). Мы видим, что выражено одно и то же мнение, но с помощью разных лексических единиц. Тем не менее, следует отметить использование коммуникантами однокоренных слов "ill" и "illness", которые указывают на то, что речь идёт об одном и том же вопросе, хоть и с промежутком в 30 секунд.

Итак, успешность коммуниканта в политическом дискурсе напрямую зависит от того, какие способы выражения согласия или несогласия с собеседником он использует. Очень важно суметь оказать желаемый эффект и воздействие на избирателей. В таких случаях, когда необходимо открыто согласиться с оппонентом говорящий использует слова-маркеры согласия, называет имя оппонента и сопровождает вербальную часть жестовым

и миремическим НВК. В случаях же выражения согласия с кем-то из зрителей, мы чаще всего видим обращение к нему с использованием местоимения "you" и имени. В случаях непрямого согласия отсутствует обращение к оппоненту или даже его имя, но зачастую используются однокоренные слова и жестовые НВК (движения руками в сторону одного или нескольких коммуникантов), а также взгляд.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Дёмушкина Т. Н. Согласие и несогласие как типы речевых актов в английской диалогической речи // Вестник Ленинградского государственного университета им. А. С. Пушкина. 2015. С. 218–225.
2. Любимова М. К. Реагирующие реплики согласия // Актуальные проблемы исследования языка: теория, методика, практика обучения: межвуз. науч. тр. — Курск, 2002. С. 54–55.
3. Озаровский О. В. Способы выражения согласия-несогласия в современном русском языке // РЯНШ. 1974. № 6. С. 70–75.
4. S. Cohen. A computerized scale for monitoring levels of agreement during a conversation. University of Pennsylvania Working Papers in Linguistics, 8(1):57–70. 2003.
5. I. Poggi/ Mind, hands, face and body: Goal and Belief view of multimodal communication. Weidler, 2007.

© Тарасова Олеся Николаевна (olesyatarasova@rambler.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Г. Иваново