

Ю. Е. Иванова

### Аргументация и ее просодическое оформление в американской публичной речи

Статья посвящена вопросу просодического оформления тезисов и аргументов в американской публичной речи. Речевая мелодия и диапазон оказались значимыми для нашего исследования. Автор представляет краткую характеристику категорий реализации убеждения в публичной речи и описывает наиболее яркие моменты в просодическом оформлении интересующих нас единиц в речи ораторов для повышения эффективности и убедительности всего выступления.

**Ключевые слова:** публичное выступление, аргументация, тезисы, аргументы, этос, логос, пафос, просодические характеристики, речевая мелодия, ядерный тон, диапазон.

Ju. E. Ivanova

### Argumentation and Its Prosodic Features in American Public Speaking

The article is devoted to the prosody of thesis and arguments in American public speeches. The prosodic features of pitch range and melody have proved to be the most significant. The author gives a brief outline of the key categories of persuasion in public speaking and describes the most vivid examples in the prosody of the speakers to attract the listeners' attention and to make the presentation be more emphatic and persuasive.

**Keywords:** public speaking, argumentation, thesis, arguments, ethos, logos, pathos, prosodic features, speech melody, a nuclear tone, pitch range.

В современной лингвистике значительное внимание уделяется изучению взаимодействия собеседников в речи, воздействию на слушателей, то есть коммуникативным намерениям и лингвистическим, а также просодическим особенностям выражения последних. Большое количество работ последних лет убедительно доказывает, что просодия, благодаря своей полифункциональности, способна выполнять целый ряд задач в речи. В основном ученые сходятся на том, что именно коммуникативным намерением говорящего определяется выбор просодического оформления высказывания.

Цель настоящей статьи состоит в том, чтобы проследить, как использование в публичном выступлении аргументов, выдвигаемых оратором в поддержку своей точки зрения, отражается на характере просодического оформления его речи для повышения убедительности и выразительности всей презентации. Под пристальным вниманием оказывается компонент речевой мелодии и изменение мелодического контура в рамках голосового диапазона, делимого на регистры.

Общеизвестным является факт, что в процессе реализации речи компоненты просодии действуют одновременно, тем не менее, по мнению многих ученых (Л. П. Блохина, Т. М. Николаева, М. Ю. Дубовский), именно речевая мелодия (ме-

лодика, тон, pitch, tune) является центральной просодической характеристикой. Однако, как справедливо отмечают исследователи, кроме мелодических структур и тонов, восприятию речи также способствуют изменения громкости, длительности, паузальные решения говорящего, темп и тембр [7, с. 157].

Еще с античных времен содержание публичного выступления рассматривается с позиций соотношения пафоса, логоса и этоса. У Аристотеля эти аспекты обозначены как «страсти, нравы, доказательства» [5, с. 297]. Логос является апелляцией к разуму, представляя собой рассуждение, аргументацию, то есть выражает рациональное начало риторической деятельности. Пафос включает средства эмоционального воздействия на слушателей. По мнению исследователей, «обращение оратора к эмоциональной сфере аудитории является весьма сильным средством побудить ее принять точку зрения говорящего» [5, с. 297]. В сфере этоса убеждение достигается за счет формирования оптимального образа оратора [1, с. 50]. Следует подчеркнуть, что эффективность публичного выступления в большой степени зависит от характера аргументации, то есть от того, насколько аргументы убедительны, однозначны и ясны для слушателей. В процессе обеспечения доказательности своей речи оратор

прибегает к особым приемам, методам и формам аргументации. Ученые выделяют три группы средств усиления убедительности в ходе аргументации: верификацию, валентность и эмотивность, которые во многом соотносятся с классическими понятиями этоса, логоса и пафоса. Каждая группа проявляется определенным набором языковых компонентов. Кратко охарактеризуем данные средства.

Согласно П. В. Силаеву, под верификацией понимается свойство языковых и дискурсивных компонентов аргументации отображать категорию истинности или создавать ощущение правдоподобности приводимых аргументов с помощью разнообразных тактик (установления доверительных отношений, подчеркивания искренности, обращение к собственному жизненному опыту, придание «научности»).

Свойство, отражающее логичность связи аргументов или «навязывание» адресату подобной логичности, получило у автора название валентности. Используя средства валентности, оратор маркирует в сознании слушателей элементы аргументации.

Последним из компонентов является эмотивность, которая понимается ученым как свойство эмоционально маркированных компонентов аргументации фокусировать и усиливать убеждающее воздействие на адресата [6, с. 8–19]. Все вместе эти средства составляют сложную структуру убеждающей стратегии.

Существует значительная вариативность в выборе способов аргументации и конкретных аргументов, однако все это подчинено основной цели – присоединению аудитории к точке зрения оратора» [1, с. 57]. Одну из главных задач при этом выполняет просодия, которая придает звучащему тексту выразительность, расставляет акценты, обеспечивает стройность изложения и способствует реализации воздействия.

С целью демонстрации изменений просодических характеристик при реализации актов аргументации в публичной речи обратимся к выступлениям двух американских ораторов: Ричарда Джонса (Richard St. Johns), который в своей речи делится с аудиторией тем, как достичь успеха в бизнесе ("8 Secrets of Success"), и Дэна Гилберта (Dan Gilbert) с его размышлениями о счастье ("Dan Gilbert Asks, Why Are We Happy"). Видео презентаций выложены на сайте [www.ted.com](http://www.ted.com) и пользуются большой популярностью. Для электронно-акустического анализа просодического

оформления высказываний была использована программа Speech Analyzer, версия 3.0.1.

Выступление первого оратора относится к информирующему типу. Его 8 секретов выступают в роли тезисов, которые подкрепляются аргументами – цитатами успешных людей и комментариями оратора. Речь изобилует аргументами к авторитету.

Тезисы, представляющие собой краткие побудительные высказывания (большинство из них состоит из одного-двух слов), выделяются средним или высоким нисходящим тоном, повышением громкости, расширением тонального диапазона до высокого: 1) *And the → first thing is \ passion.* 2) *And \ push!*

Аргументы-цитаты перекликаются просодически с тезисом и оформляются нисходящим ядерным тоном (*And \ push! David Gallo says, \ "Push yourself. \ Physically, \ mentally, you've gotta \ push, \ push, \ push."*) или (*Work! Rupert Murdoch said to me, "It's all hard work."*).

Для создания стилистического контраста в аргументах против доказываемого тезиса оратор использует разговорную лексику, добиваясь иронического эффекта: 1) *"...they're not workaholics. They're worka \ frolics,"* – образуя новое слово, голос автора совершает падение из верхней точки среднего регистра, чтобы подчеркнуть суть своего утверждения, оратор просодически маркирует данную единицу; 2) *\ Now| it's \ not always EAsy to \ push yourself, and \ that's why they in- VEnted \ mothers.* – Постепенное понижение тона в среднем регистре также способствует созданию иронического эффекта. 3) *\ Which of course MEANS "CRIticism, ReJEction, ASSholes and \ Pressure."* – Ступенчатая нисходящая шкала создает впечатление констатации, что в сочетании с семантическим значением придает иронический эффект высказыванию.

Сфера этоса в выступлении характеризуется соблюдением 1) тактики подчеркивания искренности: *→And I GIVE LOTS of \ evidence,* – спокойное замечание оратора характеризуется удерживанием речевой мелодии в нижних точках среднего регистра и низким падением; 2) тактики придания научности, когда автор, имитируя научный стиль, указывает на точное количество проведенных интервью; 3) использованием отдельных слов из семантического поля «убеждение»: *if you do it for love, the money comes \ anyway.* Уверенность автора в своих словах проявляется в

использовании нисходящего тона в конце фразы и произнесении ее в нижнем голосовом регистре, что добавляет весомости всей фразе.

По нашим наблюдениям, в речи присутствуют и средства валентности, показывающие логичность связи аргументов. В частности, автором используется модель-топ «раньше – теперь»: "*So here we are, seven years, 500 interviews later...*", которая получает сложный мелодический рисунок за счет использования нисходяще-восходящих ядерных тонов. К другим средствам можно отнести ответно-вопросный ход, характере-

ризующийся существенным расширением диапазона голоса. Выражая парадоксальность своего аргумента, оратор умело варьирует высокие нисходящие и низкие восходящие тона: *'Did he say fun? Rupert? Yes! // TED-sters do have fun working.* Оратор удивлен фактом, но убежден в его истинности. И в большей степени мы понимаем это благодаря резкому переходу речевой мелодии из регистра в регистр (верхний предел: ~ 350 Гц; нижний предел: ~ 80 Гц).

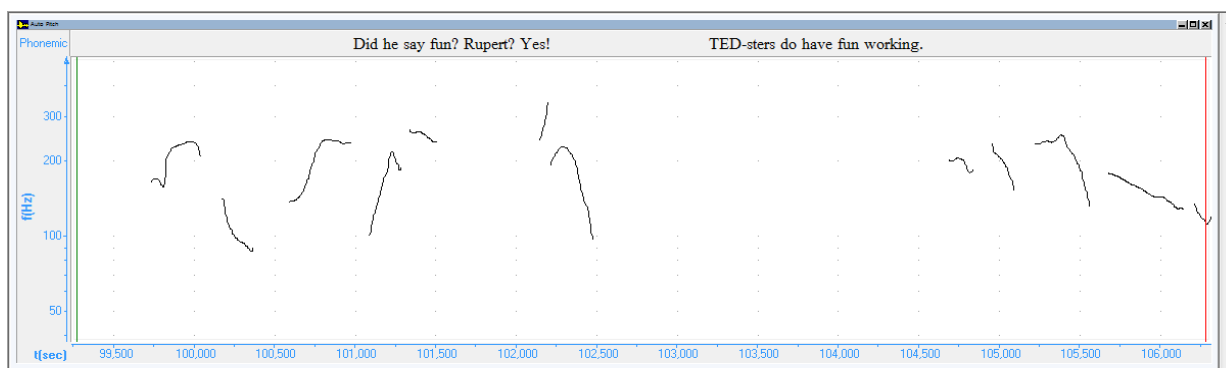


Рис. 1

Сфера пафоса проявляется в повторе эмоциональных средств, в данном случае – слов-концептов:

1) ... *'it's practice, practice, practice.* 2) *you've gotta push, push, push.* Повторам сопутствует

использование скандентно-нисходящих шкал, так как каждое слово акцентируется оратором, но с понижением тона.

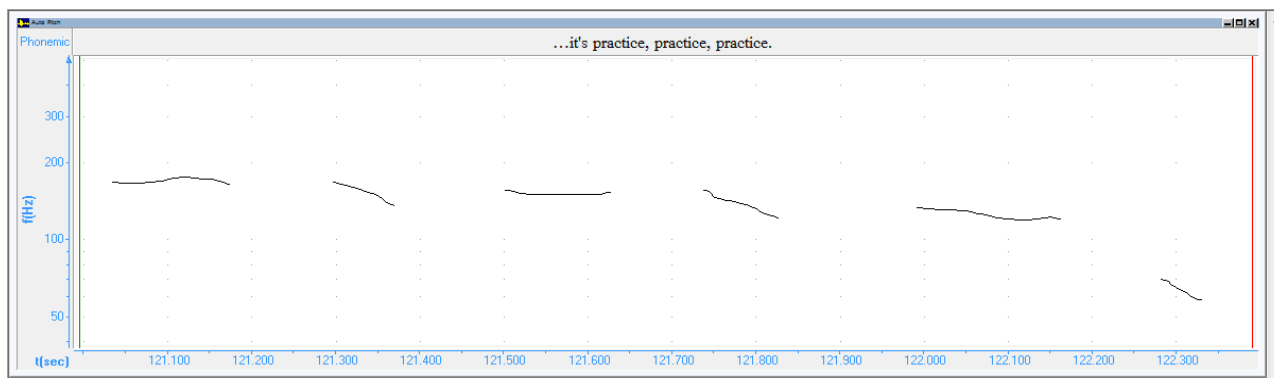


Рис. 2

Общая тенденция просодического оформления актов аргументации у данного оратора состоит в том, что высказывание-тезис, содержащее важную и новую информацию, маркируется просодически. Однако высказывания-аргументы также получают яркую просодическую окраску, возможно, даже более выразительную, чем тезисы. Оратор активно использует интонационные средства, и в частности

смену регистра. Это выражается в том, что голосовой диапазон его шире именно на аргументации, когда в качестве аргументов используются цитаты известных людей, либо модели-топы, либо отдельные слова из лексического поля «убеждения» и т. д. Это можно объяснить как индивидуальным стилем или темпераментом оратора, так и его риторическим мастерством.

Второй оратор также одинаково эмоционален как при вынесении тезисов, так и во время приведения аргументов. Отметим, что чем короче тезис, тем четче и медленнее он произносится. Длительные паузы между словами и высказываниями и нисходящий ядерный тон обеспечивают просодическую маркированность тезиса. Например, *Bēcause ↘ happiness /CAN be / ↘ synthesized*. Оратор делает большие паузы, акцентируя слова, использует ступенчато-нисходящую шкалу, берущую начало в высоком регистре с высоким предтактом.

В выступлении активно использованы аргументы к факту, основанные на опытах и исследованиях. Так, оратор следует тактике подчеркивания искренности: *Though I'm → going to show you / → some experiMEntal evidence*. Верификация также проявляется в стремлении оратора подчеркнуть свой серьезный научный подход к вопросу, он даже отрицает риторическую направленность своей речи: *I'm a `scientist, / → so I'm GOing to DO this not with rhetoric, / but by → marinating you in a LITtle bit of ↘ data*.

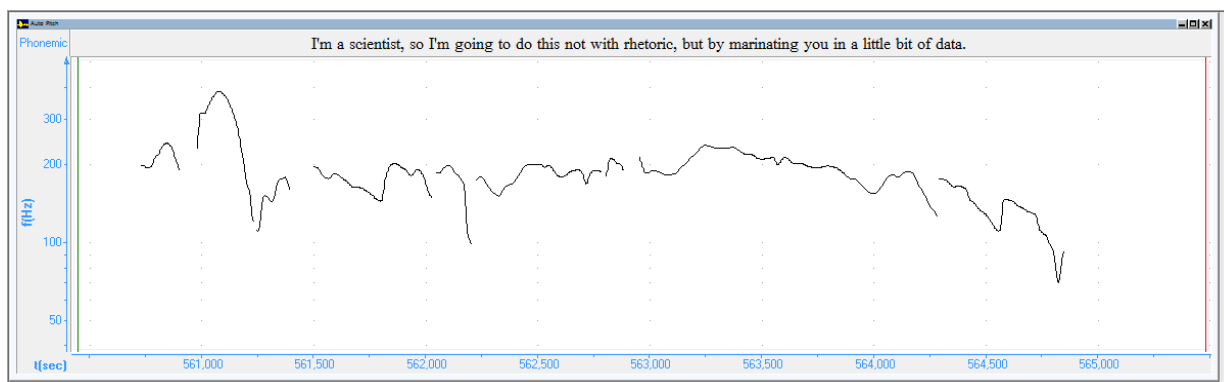


Рис. 3

Чрезвычайно высокое падение широкого диапазона (с 400 до 100 Гц) на слове "scientist" придает высказыванию экспрессивность и не оставляет сомнений у слушателей в истинности данного утверждения.

Ссылаясь на авторитет, оратор много цитирует, и порой очень эмоционально, несмотря на то, что данный прием является проявлением риторического логоса: *"What does he have to SAY all these years LATer about 'it'? /" I am so MUCH better ↗off / → physically, fi nancially, mentally and in almost every other way."* Здесь мы также видим

вопросно-ответный ход. Вопрос произносится с использованием высокой ровной шкалы и в ускоренном темпе. В цитируемой прямой речи происходит значительное выделение слова "off". Автор будто бы намерен удивить аудиторию столь неожиданным заявлением.

Дэн Гилберт приводит аргумент к публике, заставляя ее задуматься над словами: *"What kind of ecoNOMIC ENgine would keep churning /" if 'we be `lieved / that ` not getting what we want lcould make us just as happy as `getting it?"*

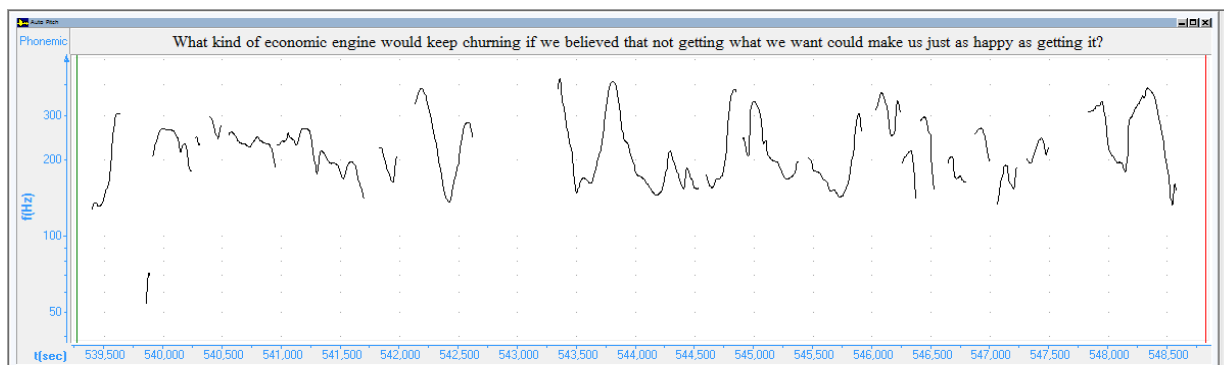


Рис. 4

Данный фоноабзац, содержащий в себе эмоционально воздействующую информацию, имеет очень сложный мелодический контур, сверхвысокий регистр до 400 Гц, задействуются высокие шкалы в сочетании со сложными нисходяще-восходящими тонами широкого диапазона.

Итак, можно сделать вывод, что и данный оратор предпочитает давать четкие тезисы, просодически маркированные, но не слишком экспрессивным, ярким интонационным оформлением, а аргументы, наоборот, выносит в очень эмоциональном ключе. Контраст между тезисом и аргументом прослеживается как по тональным показателям, так и по громкости и скорости речи. Вероятно, что «на характер просодической реализации тезиса и аргумента может оказывать влияние фактор субъективной семантической важности высказывания» [1, с. 199], то есть, по мнению оратора, выделенная им информация является наиболее важной в контексте его выступления.

Таким образом, рассмотрение отдельных частей композиционной структуры выступлений позволило выявить тезисно-аргументативную составляющую текста. Обобщая наблюдения, следует отметить, что ораторы активно используют различные стратегии воздействия в речи: верификацию, валентность и эмотивность, чтобы звучать убедительнее и выразительнее. Анализ речей американских ораторов выявил значительный экспрессивный потенциал тональных характеристик, проявляющихся в оформлении тезисов и аргументов. В наших примерах не была выявлена тенденция доминантного, контрастного положения тезиса по отношению к аргументам, скорее наоборот, значимые элементы аргументации выделялись в контексте всего выступления, что позволяет говорить об индивидуальном варьировании в просодическом оформлении речи.

Для повышения эффективности выступления и оказания влияния на аудиторию, убеждении ее, дикторы используют аргументы к факту, выделяя тонально цифры, сведения, результаты исследований. Аргументы к публике отличаются особой экспрессивностью, расширением диапазона и использованием высоких шкал. Контраст в смене регистра особенно заметен при использовании вопросно-ответного хода. Из этого следует, что просодические средства, и в частности, речевая мелодия являются одним из основных способов воздействия на аудиторию и, в совокупности с правильно подобранным лексическим

материалом являются фактором убедительности публичной речи.

### Список принятых обозначений

- A – ударение
- ∨a – низкий нисходящий ядерный тон
- /a – низкий восходящий ядерный тон
- \a – средний нисходящий ядерный тон
- `a – высокий нисходящий ядерный тон
- ∨a – нисходяще-восходящий ядерный тон
- a| a – краткая пауза
- ↑a – случайный подъем (Accidental Rise)
- A – ровная шкала
- ↗A – восходящая шкала
- a – высокая шкала
- ∨A – нисходящая шкала
- aaaaa – ускоренный темп произнесения

### Библиографический список

1. Блох, М. Я., Фрейдина, Е. Л. Публичная речь и ее просодический строй [Текст] : монография. – М.: Прометей, 2011. – 236 с.
2. Блохина, Л. П. Методика анализа просодических характеристик речи [Текст] / Л. П. Блохина, Р. К. Потапова. – М.: Изд-во МГПИИЯ им. М. Горького, 1977. – 84 с.
3. Дубовский, Ю. А. Просодические контрасты в языке [Текст] / Ю. А. Дубовский. – Симферополь: СГУ, 1983. – 94 с.
4. Николаева, Т. М. Семантика акцентного выделения [Текст] / Т. М. Николаева. – М.: УРСС, 2004. – 104 с.
5. Олянич, А. В. Презентационная теория дискурса [Текст] : монография / А. В. Олянич. – М.: Гнозис, 2007. – 407 с.
6. Силаев, П. В. Средства усиления убедительности в учебном аргументативном дискурсе студентов [Текст] : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.01 / Смол. гос. ун-т. – Смоленск, 2010. – 24 с.
7. Углова, Н. Г. Роль просодии в восприятии фактуальной информации [Текст] / Н. Г. Углова // Фонетика и фонология дискурса. – М., 2010. – С. 154–164. (Вест. Моск. гос. лингвист. ун-та; Вып. 580. Серия Языкознание).
8. Richard St. John's 8 Secrets of Success [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ted.com/talks/richard\\_st\\_john\\_s\\_8\\_secrets\\_of\\_success.html](http://www.ted.com/talks/richard_st_john_s_8_secrets_of_success.html)
9. Dan Gilbert asks, "Why are we happy" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://blog.ted.com/2008/08/14/archive\\_dan\\_gil/](http://blog.ted.com/2008/08/14/archive_dan_gil/)

**Bibliograficheskij spisok**

1. Blokh, M. YA., Frejdina, E. L. Publichnaya rech' i ee prosodicheskij stroj [Tekst] : monografiya. – M.: Prometej, 2011. – 236 s.

2. Blokhina, L. P. Metodika analiza prosodicheskikh kharakteristik rechi [Tekst] / L. P. Blokhina, R. K. Potapova. – M.: Izd-vo MGPIYA im. M. Toreza, 1977. – 84 s.

3. Dubovskij, YU. A. Prosodicheskie kontrasty v yazyke [Tekst] / YU. A. Dubovskij. – Simferopol': SGU, 1983. – 94 s.

4. Nikolaeva, T. M. Semantika aktsentnogo vydeleniya [Tekst] / T. M. Nikolaeva. – M.: URSS, 2004. – 104 s.

5. Olyanich, A. V. Prezentatsionnaya teoriya diskursa [Tekst] : monografiya / A. V. Olyanich. – M.: Gnozis, 2007. – 407 s.

6. Silaev, P. V. Sredstva usileniya ubeditel'nosti v ucheb-  
nom argumentativnom diskurse studentov [Tekst] : avtoref. dis.

... kand. filol. nauk : 10.02.01 / Smol. gos. un-t. – Smolensk, 2010. – 24 s.

7. Uglova, N. G. Rol' prosodii v vospriyatii faktual'noj informatsii [Tekst] / N. G. Uglova // Fonetika i fonologiya diskursa. – M., 2010. – S. 154–164. (Vest. Mosk. gos. lingvist. un-ta; Vyp. 580. Seriya YAzykoznanie).

8. Richard St. John's 8 Secrets of Success [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [http://www.ted.com/talks/richard\\_st\\_john\\_s\\_8\\_secrets\\_of\\_success.html](http://www.ted.com/talks/richard_st_john_s_8_secrets_of_success.html)

9. Dan Gilbert asks, "Why are we happy" [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [http://blog.ted.com/2008/08/14/archive\\_dan\\_gil/](http://blog.ted.com/2008/08/14/archive_dan_gil/)