

Арнова Наталья Викторовна

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРОСОДИЧЕСКИХ И ЖЕСТОВЫХ
КОМПОНЕНТОВ НЕВЕРБАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА
В ПРЕЗЕНТАЦИИ НОВОГО ПРОДУКТА**

(Экспериментально-фонетическое исследование на материале устных презентаций и интервью американских предпринимателей Стива Джобса, Билла Гейтса и Марка Цукерберга)

Специальность: 10.02.04 – германские языки

АВТОРЕФЕРАТ

Диссертации на соискание учёной степени

кандидата филологических наук

Нижний Новгород 2018

Работа выполнена на кафедре английского языка ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых».

Научный руководитель: доктор филологических наук, профессор кафедры английского языка ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
Левина Татьяна Валентиновна

Официальные оппоненты: доктор филологических наук, профессор Межвузовского центра гуманитарного образования ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет»
Вишневская Галина Михайловна
кандидат филологических наук, доцент кафедры методики обучения английскому языку и деловой коммуникации ГАОУ ВО «Московский государственный Педагогический университет»
Иванова Юлия Евгеньевна

Ведущая организация: ФГБОУ ВО «Московский государственный лингвистический университет»

Защита состоится «28» марта 2018 г. в 11.30 на заседании диссертационного совета Д 212.163.01 при ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный лингвистический университет им. Н.А. Добролюбова» по адресу: 603155, г. Нижний Новгород, ул. Минина, 31а, III корпус, ауд. 3217.

С диссертацией можно ознакомиться в читальном зале научной литературы библиотеки ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный лингвистический университет им. Н.А. Добролюбова» по адресу: 603155, г. Нижний Новгород, ул. Минина, д. 31а, III корпус, ауд. 3217.

Автореферат размещен на официальном сайте ВАК Министерства образования и науки РФ: <http://vak.ed.gov.ru>

Диссертация и автореферат размещены на официальном сайте ФГБОУ ВО «НГЛУ им. Н. А. Добролюбова»: <http://www.lunn.ru>

Автореферат разослан « » _____ 2018 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета



С.Н. Аверкина

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Настоящая диссертация посвящена исследованию *просодических* и *жестовых* характеристик речи оратора в презентации нового продукта. Выбор темы исследования определяется тем, что в условиях всемирной глобализации, чрезвычайного ускорения процесса передачи информации, стремительного развития информационных технологий такой способ продвижения нового продукта, как презентация стал инструментом формирования общественного мнения о самом продукте и компании, производящей его. Представляется логичным предположить, что речь оратора, презентующего новый продукт, обладает огромным персуасивным воздействием на слушателя, так как имеет перед собой конечную цель доказать неоспоримое превосходство данного продукта над его аналогами на рынке и убедить потенциального покупателя приобрести именно этот продукт.

Диссертационное исследование выполнено в русле современных комплексных подходов к языку и непосредственно связано с социофонетикой английского языка, невербальной семиотикой, прагма- и экстралингвистикой. В настоящей работе описывается специфика функционирования американской просодии в презентации нового продукта, выявляются просодические особенности речи-презентации, оказывающей влияние на слушателя, а также рассматривается взаимодействие жестового поведения оратора с просодическими характеристиками его речи.

Актуальность избранной темы обусловливается тенденцией современной лингвистики рассматривать язык в более широком контексте. Так, в последние десятилетия для исследователей представляет интерес изучение специфики взаимосвязи таких категорий, как *просодия*, *синтаксис*, *прагматика* и *лексика* (Постникова Л.В., 2003; Динцис А.В., 2004; Потапова Р.К., 2006; Углова Н.Г., 2006; Дубовский Ю.А. и др. 2009; Кожедуб Н.В., 2009; Сибилёва Л.Н., 2009). Кроме того, перспективным кажется такое направление современной лингвистической науки, которое нацелено на изучения взаимодействия жеста и речевого произведения (Kendon. A., 1975; Грейдина Н.Л., 1986; Конецкая В.П., 1997;

Верещагина А.В., 2000; Крейдлин Г.Е., 2000; Кибрик А.А., 2008; Цибуля Н.Б., 2015). Однако следует отметить, что уже полученные на данный момент результаты обозначенных исследований не дают исчерпывающих ответов о том, каким образом просодические и жестовые характеристики взаимодействуют в речи, а во многом ставят перед учёными новые вопросы, которые требуют дальнейшего изучения данной проблематики.

В центре внимания настоящей работы находятся те характеристики просодических средств, которые способствуют максимальной оптимизации речевого сообщения в презентации нового продукта. Особое место при этом уделяется проблеме взаимодействия просодических и жестовых средств в процессе передачи информации, что может позволить в дальнейшем выявить роль просодии и жеста в выделении ключевых слов, которые в свою очередь являются актуализаторами информации.

Материалом исследования послужили видеозаписи и соответствующие им вербальные тексты трёх американских презентаторов (Стива Джобса, Марка Цукерберга и Билла Гейтса). При этом были проанализированы видеозаписи и соответствующие им вербальные тексты двух видов речей каждого оратора: речь-презентация нового продукта и речь, произнесённая в ходе интервью. Совокупное время видеодемонстрации и звучания составило 8 часов 34 минуты 27 секунд. Для аудиторского, электронно-акустического, визуального и аудиовизуального анализа были отобраны 438 репрезентативных фраз, содержащих в себе ключевые слова, которые в свою очередь были отмечены пятью аудиторами – носителями американского варианта английского языка. Длительность каждого сегмента составила 2-8 секунд, совокупная продолжительность отрезков, подвергнутых анализу – 18 минут 36 секунд.

Объектом данного исследования выступают мелодические, темповые, частотные особенности, характеристики интенсивности ораторской речи в презентации нового продукта и во время интервью, а также невербальные средства общения, используемые выступающим в двух видах речи.

Предмет исследования можно определить как взаимодействие просодических и жестовых компонентов невербального поведения оратора в

реализации коммуникативной интенции при презентации нового продукта и во время интервью.

Теоретико-методологической базой настоящей работы послужили исследования отечественных и зарубежных учёных в области теоретической и прикладной фонетики английского языка (И.А. Анашкина, А.М. Антипова, О.С. Ахманова, Е.А. Бабушкина, М.Я. Блох, Л.П. Блохина, Е.А. Бурая, В.А. Васильев, Ж.Б. Веренинова, Г.М. Вишневская, И.Е. Галочкина, Ю.А. Дубовский, Л.Р. Зиндер, Л.В. Златоустова, Т.В. Левина, Н.А. Леонтьева, Т.М. Надеина, Л.В. Постникова, Р.К. Потапова, М.А. Соколова, И.Г. Торсуева, Е.Л. Фрейдина, Л.К. Цеплитис, Д.А. Шахбагова, Т.И. Шевченко, L.E. Armstrong, D. Bolinger, D. Crystal, A.C. Gimson, M. Grice, C. Gussenhoven, J. Laver, K. Pike, P. Roach, J.C. Wells); труды в области риторики и ораторского искусства (Аристотель, Н.А. Безменова, Л.М. Грановская, И.Н. Кузнецов, А.Т. Липатов, В.П. Москвин, И.А. Стернин, Т.Г. Хазагеров, М.Т. Цицерон); работы по прагмалингвистике (И.С. Баженова, В.В. Богданов, Г.П. Грайс, И.М. Кобозева, Е.С. Кубрякова, Дж. Остин, Дж. Серль, Л.С. Чикилёва, G. Leech). Существенное влияние на ход диссертационного исследования оказали труды отечественных и зарубежных учёных по невербальному поведению человека (Е.А. Вансяцкая, В.В. Ганина, К.У. Геворкян, И.Н. Горелов, Н.Л. Грейдина, Ф.И. Карташкова, Г.В. Колшанский, Г.Е. Крейдлин, В.А. Лабунская, В.П. Морозов, М. Нэпп, Н.Б. Цибуля, M. Argyle, R. Birdwhistell, P. Ekman, A. Kendon, M. Knapp, A. Mehrabian, J. Ruesch, W.V. Friesen); работы, посвящённые изучению специфики человеческих эмоций (С. Darwin, P. Ekman, С.Е. Izard).

Научная новизна настоящего исследования заключается в том, что:

- впервые описан жестово-просодический комплекс, используемый оратором во время презентации нового продукта, который с наибольшей силой воздействует на аудиторию;
- впервые акустические параметры речи ораторов в презентации сопоставляются с акустическими параметрами речи тех же ораторов в интервью;

- впервые описывается контурная корреляция жестикуляции и просодии ораторов в двух видах речи;
- впервые определяются темпоральные, частотные и динамические параметры презентации нового продукта.

Цель данного исследования заключается в выявлении и анализе просодических средств речи и жестового поведения оратора, коммуникативная стратегия которого направлена на реализацию функции убеждения при презентации нового продукта.

Цель работы определила необходимость решения следующих **задач**:

- 1) выявить относительную частотность ключевых слов в двух видах речи, а также синтаксические и лексические средства их выделения;
- 2) провести аудиторский анализ мелодических конфигураций подготовленной (в ходе презентации нового продукта) и квазиспонтанной (во время интервью) речи, используя систему фонетической разметки;
- 3) выполнить электронно-акустический анализ частоты основного тона (ЧОТ), интенсивности, длительности слогов в ключевых словах и синтагмах, а также провести анализ характера паузации в подготовленной и квазиспонтанной речи ораторов;
- 4) сопоставить просодические особенности двух исследуемых типов речи с целью выявления просодических характеристик речи, наиболее способствующих реализации функции убеждения;
- 5) провести визуальный анализ двух видов речи, составить жестовый протокол, наиболее подробно описывающий жестикуляцию ораторов;
- 6) сопоставить жестовые характеристики поведения ораторов при выступлении с презентацией и во время интервью;
- 7) провести аудиовизуальный анализ; выполнить корреляционный анализ контуров просодии и жестикуляции в зависимости от вида речи;
- 8) выявить и описать основные характеристики жестово-просодического поведения ораторов, а именно взаимодействие просодического оформления высказывания и жестового поведения оратора в двух видах речи, рассмотреть проявление и изменение данных характеристик в зависимости от вида речи;

9) выявить те сочетания просодических параметров речи и жестового поведения (жестово-просодический комплекс), которые наиболее способствуют реализации функции убеждения и прагматического воздействия на аудиторию;

10) сформировать список дифференциальных и интегральных просодических и жестовых характеристик двух видов речи.

Теоретическая значимость определяется следующими факторами:

- установлены просодические и жестовые средства воздействия, направленные на активацию ключевых слов. Основными фонетическими приёмами являются расширение частоты основного тона и повышение интенсивности на ключевом слове, для выделения его на фоне синтагмы. Использование или намеренное опущение *жеста-иллюстратора* или *иллюстратора-эмблемы* помогает не только аудиально, но и визуально активировать ключевое слово в сознании слушающего;

- выявлены просодические особенности таких двух видов речи, как речь-презентация и речь-интервью. В работе описывается вариативность просодии и жестикуляции в зависимости от экстралингвистических факторов;

- выявлена решающая роль просодии в целом и каждого её компонента в отдельности в осуществлении персуасивного воздействия на аудиторию в ходе презентации нового продукта;

- доказана роль пауз в реализации персуасивного эффекта в презентации нового продукта.

Практическая значимость исследования заключается в том, что оно может быть использовано в качестве теоретического пособия по изучению невербального (в данной работе – просодического, жестового) оформления ораторского выступления при презентации нового продукта. Полученные в ходе исследования результаты также могут быть использованы в ходе проведения лекций и семинаров по теоретической и практической фонетике, специальных курсов по невербальной семиотике, прагмалингвистике с целью ознакомления с культурой американской публичной речи предпринимателей, а также с риторическими особенностями речи презентаторов. Это особенно

важно ввиду всё возрастающей роли американского варианта современного английского языка.

Основная **гипотеза** настоящего исследования базируется на изучении просодического оформления речевого высказывания и жестового поведения оратора и может быть сформулирована следующим образом: сочетание определённых усреднённых просодических показателей, таких как частота основного тона, интенсивность, средняя длительность слога, конфигурация шкал и терминальных тонов, частотность и длительность пауз, а также определённых жестовых средств является эффективным риторическим приёмом, цель которого – воздействовать на аудиторию с целью убеждения. Искусные ораторы используют данные показатели для акцентуации ключевых слов.

Результаты и выводы настоящего исследования определяют **положения, выносимые на защиту**:

1. Эффективное использование ораторами просодических и жестовых средств направлено на реализацию основной коммуникативной функции презентации нового продукта – персуасивной, или функции убеждения.

2. Сопоставление характеристик жестово-просодического комплекса ораторов в речи-презентации и характеристик жестово-просодического комплекса ораторов в речи-интервью позволило выявить дифференциальные признаки речи ораторов в презентации:

1) На *просодическом* уровне:

- частотное использование нисходящих шкал, а также шкал с элементами различных конфигураций;
- редкое использование ровного терминального тона;
- значительное расширение диапазона ЧОТ на ключевых словах, большая вариативность ЧОТ на ключевых словах;
- нормальный темп речи в целом;
- долгая средняя длительность слога на ключевых словах;
- преимущественное использование пауз до или после ключевых слов.

2) На *жестовом* уровне:

- частотное использование сложных иллюстраторов, которые призваны усиливать вербальную составляющую речи;

- использование кинетически выделенных жестов, которые занимают среднюю позицию между жестами-эмблемами и жестами-иллюстраторами;

3) На уровне *корреляции* жестикуляции и просодии:

- пик жеста и ключевое слово образуют жестово-просодический комплекс, призванный визуально и аудиально акцентировать слово или фразу, служащую актуализатором информации в сознании слушающего;

- пониженный процент случаев совпадения контура жестикуляции с контуром просодии.

3. Дифференциальные признаки просодического и жестового оформления речи оратора в презентации являются компонентами, которые помогают сделать речь убедительнее и используются с целью оказания наибольшего влияния на аудиторию.

4. Среди лексических средств воздействия имеется ряд слов и выражений, которые в презентации нового продукта являются ключевыми.

В работе использовался **комплексный метод** исследования, который включает аудиторский, слуховой, компьютерный (электронно-акустический) анализ звучащей речи, а также визуальный анализ жестового поведения ораторов на исследуемом отрезке речи. Данный метод также включает в себя трёхэтапный анализ взаимодействия просодических и жестовых характеристик оратора во время выступления с речью-презентацией и речью-интервью. В сочетании с репрезентативным объёмом материала данный метод анализа обеспечивает **обоснованность и достоверность** полученных результатов.

Апробация результатов настоящего исследования проходила на заседаниях кафедры английского языка Владимирского государственного университета им. А.Г. и Н.Г. Столетовых; межвузовских конференциях в ВлГУ им. А.Г. и Н.Г. Столетовых в 2013 и 2014 гг.; межвузовских конференциях в Ивановском государственном университете в 2014, 2015 и 2016 гг.; международной конференции LATEUM в Московском государственном университете им. Ломоносова в 2015 г.; всероссийской

научной конференции «Лингвистические вызовы XXI века» в г. Иваново в 2017 г. Основные положения и выводы проведённого исследования изложены в девяти публикациях автора, четыре из которых опубликованы в ведущих рецензируемых научных журналах и изданиях, включённых в перечень ВАК РФ.

Структуру диссертации определили основная цель и задачи исследования. Работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованной литературы, включающего 209 наименований, в том числе 45 на иностранных языках, и 9 приложений.

Во введении обосновывается выбор темы, указываются цели и задачи, отмечается актуальность, научная новизна, теоретическая и практическая значимость, определяется объект, предмет исследования, описывается методика работы, формулируются положения, выносимые на защиту, излагается структура диссертационного исследования.

Первая глава включает в себя описание теоретических предпосылок исследования, а также обзор основных этапов истории изучения проблемы невербальной коммуникации. Кроме того, в первой главе формулируется определение просодии и её компонентов, рассматриваются различные риторические традиции в диахронии, вводятся такие ключевые для настоящей работы понятия, как *невербальная коммуникация, жестовые и просодические компоненты невербальной коммуникации*.

Во второй главе автором представлен принцип отбора материала для проведения исследования, описываются методики проведения экспериментальной части работы: аудиторский, электронно-акустический, визуальный, аудиовизуальный виды анализа, описываются три этапа комплексного анализа взаимодействия просодии и жестов. Эта часть работы включает также обзор программ, которые были использованы для электронно-акустического и визуального анализа.

Третья глава посвящена описанию результатов исследования, содержит их интерпретацию и выводы.

В заключении даётся обобщение данных, полученных в ходе проведённого экспериментального исследования.

Список использованной литературы содержит названия и выходные данные монографий, кандидатских и докторских диссертаций, авторефератов, учебных пособий, научных статей и других работ отечественных и зарубежных авторов, цитируемых или упоминаемых в настоящей работе.

В списке сокращений приводятся расшифровка всех сокращений, которые встречаются в тексте диссертации.

Приложение состоит из девяти частей и включает в себя образцы репрезентативных фраз (синтагмы с выделенными ключевыми словами), которые подвергались комплексному анализу; рисунок, иллюстрирующий процесс работы с программой Praat (проведение электронно-акустического анализа); сводные таблицы просодических характеристик синтагм и выделенных в них ключевых слов из речей-презентаций и речей-интервью; сводные таблицы жестового поведения ораторов во время речей-презентаций и речей-интервью; тексты презентаций, выданные аудиторам для выделения ключевых слов.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во **введении** обосновывается актуальность исследуемой проблемы, отмечается научная новизна работы, её теоретическая и практическая значимость, определяется предмет, объект и материал исследования, формулируются его цели и задачи, выдвигается основная гипотеза, перечисляются методы работы, представляются положения, выносимые на защиту, описывается апробация и структура работы.

Первая глава «Исходные теоретические положения для исследования взаимодействия просодических и жестовых средств коммуникации, используемых оратором» описывает теоретические предпосылки изучения исследуемой проблемы, а также содержит краткий обзор истории изучения невербальной коммуникации.

В разделе 1.1. **«Ораторский стиль как средство реализации коммуникативной интенции»** даётся обзор основных этапов изучения ораторского искусства с античных времён до современности. Термин

риторика впервые встречается в трактате «Против софистов» древнегреческого философа и оратора Исократ. Риторическое учение Древней Греции до нас дошло в книгах по обучению риторическому мастерству, принадлежащих перу Аристотеля и Платона, а также в виде образцов речей таких ораторов, как Демосфен, Сократ и Перикл. Позднее ораторское искусство начало изучаться и в Древнем Риме. За время становления и развития риторики как науки несколько раз менялись её задачи и цели. Так, *античная риторика* ставила перед собой задачу *убедить* слушателя или аудиторию, в то время как целью *средневековой риторики* стало не убеждать, а *информировать* слушателя. Во второй половине двадцатого века возникает *неориторика*, *новая риторика*, или *теория аргументации* (Москвин, 2015). Суть её заключается в том, что, апеллируя к ценностям, оратор может повлиять на выбор, производимый аудиторией (Грановская, 2004, Фрейдина, 2005). Таким образом, новая риторика является продолжением классической античной риторики, поскольку её предметом является *убеждение*.

Во время исследования нам представлялось необходимым дать наиболее полное определение такому понятию, как *хороший оратор*. На наш взгляд, эта категория почти полностью совпадает с определением *сильная языковая личность*. В понятие *сильная языковая личность* в современной риторике принято включать следующие компоненты: 1) «владение фундаментальными знаниями»; 2) «наличие богатого информационного запаса»; 3) «владение основами построения речи сообразно определённым коммуникативному смыслу»; 4) «речевая культура (представление о формах речи, соответствующих коммуникативному замыслу)» (Безменова, 1991:12). Однако, как представляется, данное определение нельзя считать достаточно исчерпывающим.

По нашему мнению, в ходе анализа воздействия публичной речи на аудиторию особое место должно уделяться невербальным компонентам, которые (сознательно или бессознательно) использует оратор. По мнению известного антрополога Рэя Бердвистла, удельный вес вербальной информации в беседе составляет всего лишь 30-35% (Birdwhistell, 1970:158).

Таким образом, в определение *сильная языковая личность* следует добавить такой аспект, как умение правильно и вовремя использовать невербальные средства высказывания.

Особый интерес для настоящей работы представляют исследования в области прагмалингвистики, которая изучает воздействие речи на человека, в связи с чем в разделе 1.1. также даётся определение одному из центральных понятий прагмалингвистики – *речевому акту* (РА); описываются основные теории, излагающие условия *успешности РА* (Остин, 1986, Серль, 1986, Lakoff, 1973, Грайс, 1985, Leech, 1983); производится обзор работ, рассматривающих разнообразные неблагоприятные факторы, приводящие к «коммуникативной неудаче» (Городецкий, 1985, Виноградов, 1996, Голетиани, 2003, Вишневская, 2005).

В разделе 1.2. первой главы «*Просодические средства ораторской речи*» рассматриваются различные трактовки понятия *просодия*. Проанализировав работы отечественных и зарубежных лингвистов, мы пришли к выводу, что ряд лингвистов противопоставляют термины *просодия* и *интонация* (Потапова, 1986 Блохина, 1970), другие рассматривают *интонацию* как более широкий термин, включающий в себя *просодию* (Ахманова, 2016, Кантер, 1988). В своём первом определении дефиниции *просодия* А.М. Антипова отождествляет термины *интонация* и *просодия* (БЭСЯ, 1998:401). Следует также отметить, что ряд зарубежных лингвистов отождествляют *интонацию* с *мелодикой* (Armstrong, Ward, 1931:1; Jones, 1934:275).

Вслед за Р.К. Потаповой в настоящем исследовании разграничиваются понятия *просодия* и *интонация* и *просодия* трактуется как «сверхсегментные свойства речи, а именно высота тона, длительность (количество) и громкость (сила, амплитуда)» (Потапова, 2003: 276).

В разделе 1.2.1. первой главы «*Мелодика*» отмечается значимость мелодики как важнейшего сверхсегментного средства в различных языках, а также описаны три основных подхода к изучению мелодики: контурный, уровневый (ярусный) и комбинированный. Наибольший интерес для настоящей работы представляет контурный подход к описанию мелодики,

где единицей мелодики является направление тона, так как одной из задач исследования является сопоставление контуров мелодики и жестикюляции. В разделах 1.2.1.1. и 1.2.1.2 первой главы описываются основные подходы к описанию и классификации шкал и тонов в английском языке.

В разделе 1.2.2. первой главы **«Темп как средство воздействия»** рассматриваются показатели, характеризующие темп речи, такие как количество слогов в единицу времени и средняя длительность слога (СДС), измеряемая в миллисекундах. Кроме того, в данном разделе освещаются различные подходы к градации темпа. Подавляющее большинство авторов считают необходимым различать три темповых контраста – нормальный, быстрый и медленный (Антипова, 1979; Дубовский, 1983; Laver, 1994). В настоящей работе мы также считаем целесообразным использовать три градации темпа (средний, быстрый, медленный).

В разделе 1.2.3. первой главы **«Паузация как средство воздействия»** приводится обзор разнообразных принципов классификации пауз: по заполненности или незаполненности паузы, по длительности, в зависимости от положения во фразе, по степени спонтанности, классификация с функциональной точки зрения, а также с точки зрения семантики.

В разделе 1.3. первой главы **«Основные подходы к изучению происхождения невербальных средств общения»** описываются три направления исследования происхождения невербальных средств коммуникации: 1) *биологический* подход, представители которого считают, что невербальное поведение является результатом биологических процессов, обусловленных инстинктами (Жинкин, 1963; Ekman, Friesen, 1969; Spencer, 1870; Izard, 1971; Darwin, 1873; Колшанский, 1974; Горелов, 1980; Ekman, 1992); 2) *психолингвистический* подход, который объясняет происхождение паралингвистических средств реакцией на стремление к экономичному редуцированию высказывания (Маслыко, 1970); 3) *социальный* подход, представители которого утверждают, что процесс освоения невербального комплекса носит обучающий характер (Birdwhistell, 1973; Лабунская, 1986).

В разделе 1.4. первой главы *«Невербальное поведение как неотъемлемая часть коммуникации»* раскрывается понятие *невербальная коммуникация*; указываются причины, по которым необходимо изучать невербальное поведение человека; даётся краткий обзор истории изучения невербального поведения; приводится описание основных классификаций невербального поведения; определяются такие термины, как *жест* и *экспрессивный репертуар*.

В настоящей диссертации мы придерживаемся классификации, разработанной П. Экманом и У. Фризеном (Ekman, Friesen, 1969). Учёные выделяют пять видов жестов: эмблемы, иллюстраторы, регуляторы, аффективы, адапторы. Под **эмблемами** понимаются жесты, которые могут замещать речь; **иллюстраторы** усиливают или дополняют то, что выражено вербально, но при не могут функционировать отдельно от речи; **регуляторами** называются движения, регулирующие, контролирующие то, что выражено вербально; **аффективы** выражают эмоциональное состояние говорящего; **адапторы** представляют собой жесты, направленные говорящим на самого себя, например, манипулирование предметами.

В разделе 1.5. первой главы *«Выводы по главе I»* приводятся обобщённые выводы по теоретическому исследованию просодического оформления речи оратора, невербальной коммуникации и ораторского стиля.

Глава 2 «Материал и методика проведения экспериментального исследования» содержит описание принципов отбора экспериментального материала, а также методику проведения комплексного анализа (аудиторского, электронно-акустического, визуального и аудиовизуального).

В данной работе мы придерживаемся мнения, что реализация персуасивного воздействия осуществляется при помощи комплексного участия различных невербальных и языковых компонентов, а именно просодических, лексических и синтаксических средств общения. Целью настоящего исследования является определение степени участия просодических и жестовых средств в реализации функции убеждения. С этой целью был проведён аудиторский, электронно-акустический и визуальный

анализ монологических высказываний ораторов во время презентации нового продукта.

Речь-презентация является подготовленным и отрепетированным монологическим публичным выступлением. При этом представляется закономерным тот факт, что именно во время речи-презентации оратор использует всё своё мастерство и умение с целью оказания наибольшего воздействия на аудиторию. Для того чтобы наиболее полно раскрыть комплекс просодических и жестовых средств, направленных на реализацию функции убеждения, нам представляется необходимым сравнить подготовленную речь оратора (речь-презентацию) с менее подготовленной *речью-интервью* того же выступающего. Следует отметить, что в ходе интервью оратор также имеет цель максимально в более выгодном свете представить продукт своей компании, а следовательно, будет стараться использовать средства достижения функции убеждения. Он также может предугадать часть вопросов, которые будут заданы в интервью, а значит подготовиться к ним. В то же время ему приходится отвечать на вопросы, большая часть из которых заранее неизвестна, а некоторые из них могут быть даже неожиданными, а значит, его речь полностью подготовленной назвать нельзя, поэтому мы будем называть её *квазиспонтанной*. Поскольку цель презентации нового продукта, несомненно, состоит в том, чтобы убедить аудиторию в его неоспоримом достоинстве и превосходстве, то в ходе сравнения просодических особенностей речи подготовленной и речи квазиспонтанной представляется возможным выявить те просодические и жестовые характеристики речи, которые в наибольшей степени способствуют реализации функции убеждения в презентации нового продукта.

Основным материалом исследования послужили видеозаписи презентаций и интервью трёх американских бизнесменов-предпринимателей – носителей американского варианта английского языка. В корпус исследования вошли речи Стива Джобса, Марка Цукерберга и Билла Гейтса. Материалом исследования послужили следующие презентации и интервью:

1) Стив Джобс:

- **презентация:** “iPhone Presentation” (2007);

- **интервью:** “Steve Jobs TV interview about iPhone” (2007).

2) Билл Гейтс:

- **презентация:** “Keynote on Windows Vista” (2007);

- **интервью:** “Bill Gates interview on Windows Vista” (2007).

3) Марк Цукерберг:

- **презентация:** “Keynote on Timeline” (2011);

- **интервью:** “Fireside chat with Mark Zuckerberg” (2011).

С помощью носителя американского варианта английского языка были составлены письменные тексты этих выступлений. Анализу были подвергнуты тексты и записи двух речей каждого оратора: речи-презентации нового продукта и речи, произнесённой в ходе интервью. Общее время звучания всех речей составило 8 часов 34 минуты 27 секунд, в то время как узкий корпус исследования – 18 минут 36 секунд.

На первом этапе исследования была предпринята попытка определить ключевые слова, или слова-маркеры, используемые ораторами для презентации нового продукта в наиболее выгодном свете, а также те слова, которые оказывают наиболее сильное влияние на слушателя. На данном этапе анализа аудиторам (пяти образованным американцам) было предложено прочитать вербальные тексты тех презентаций и интервью, которые впоследствии были подвергнуты аудиторскому, электронно-акустическому и визуальному анализу, и подчеркнуть в них те слова и словосочетания, которые, на их взгляд, призваны представить продукт в наиболее выгодном свете и оказывают наиболее сильное влияние на слушателя.

После обработки всех данных, представленных пятью аудиторами, автором были получены вербальные тексты всех выступлений, в которых ключевыми были отмечены те слова, которые в своих вариантах текстов отметили двое и более аудиторов.

Одной из задач нашего исследования было определить акустические параметры полученных ключевых слов и тех синтагм, в которых встречаются данные слова. Целью данного анализа было установить, меняются ли

акустические параметры ключевых слов в сравнении с акустическими параметрами всей синтагмы.

Таким образом, методом сплошной выборки из презентаций были извлечены те участки речи (синтагмы), в которых присутствуют ключевые слова. Под синтагмой понимается фонетическое единство, характеризующееся относительной смысловой завершенностью и функционирующее как самостоятельная структурная единица. При этом членение на синтагмы обусловлено содержательной стороной высказывания. Затем аналогичным образом нами были обработаны записи речи-интервью, которую мы рассматривали как квазиспонтанную. В результате были отобраны синтагмы, в которых также присутствуют ключевые слова.

Для аудиторского, электронно-акустического, визуального и аудиовизуального анализа методом сплошной выборки были отобраны 438 репрезентативных фраз.

Аудиторский анализ проводился в два этапа. На первом этапе анализу были подвергнуты синтагмы, содержащие ключевые слова из презентаций, а на втором этапе анализировались синтагмы из интервью, также содержащие ключевые слова. Длительность каждой синтагмы составляет от 2 до 8 секунд. Общее время звучания анализируемых отрывков составило 18 минут 36 секунд.

В ходе анализа отмечалось *направление шкалы и терминального тона*, а также обозначался *темп речи в синтагме*.

В основу классификации шкал было положено общее направление движения тона в шкале: *нисходящее, восходящее, ровное, скользящее, со специальным подъемом, со специальным падением*. Кроме того, были выделены участки фонационных отрезков, на которых сочетались различные виды шкал.

В *мелодике ударных слогов* ядерной части просодического контура были выделены:

- 1) простые тоны: нисходящий, восходящий, ровный;
- 2) сложные тоны: нисходяще-восходящий, восходяще-нисходящий;

3) составные тоны: нисходящий + восходящий и нисходящий + ровный.

Темп речи в синтагме оценивался как быстрый, ускоренный, умеренный (средний) и медленный.

В ходе аудиторского анализа выделялись следующие типы пауз: 1) сверхкраткая; 2) средняя; 3) длительная. Данные, полученные в ходе аудиторского анализа, сопоставлялись с данными электронно-акустического анализа.

В процессе **электронно-акустического анализа** использовались следующие лицензионные программы:

1) программа «*Ummu Video Downloader*» (версия 1.5) для редактирования видеофайлов анализируемых презентаций и интервью и извлечения звуковой дорожки из видеофайлов;

2) программа «*101 MP3 Splitter & Joiner*» (версия 3.9.5.), которая позволяет вырезать часть или разрезать на куски файлы формата MP3;

3) бесплатная программа «*VLC media player*» (версия 2.1.4), которая использовалась для проведения визуального анализа;

4) программа «*Praat*» (версия 5.3.81.), с помощью которой проводился электронно-акустический анализ. Данная программа предназначена для ввода, обработки и исследования звуковых сигналов. Программа «*Praat*» позволяет проводить следующие операции:

- ввод фраз различной длительности;
- просмотр сигнала;
- построение графиков изменения высоты основного тона;
- построение графиков изменения интенсивности;
- измерение длительности пауз;
- запись фраз в файлы компьютера;
- воспроизведение фраз из файлов.

В ходе анализа были вычислены значения акустических параметров частоты основного тона (ЧОТ) и интенсивности звукового сигнала (ИЗС).

Анализ параметров ЧОТ (Hz) включал рассмотрение следующих характеристик:

- 1) максимальное значение ЧОТ (самая высокая точка, отмеченная в синтагме);
- 2) минимальное значение ЧОТ (самая низкая точка, отмеченная в синтагме);
- 3) среднее значение ЧОТ по синтагме;
- 4) диапазон ЧОТ синтагмы в полутонах;
- 5) максимальное значение ЧОТ на ключевом слове;
- 6) минимальное значение ЧОТ на ключевом слове;
- 7) среднее значение ЧОТ на ключевом слове;
- 8) диапазон ЧОТ на ключевом слове в полутонах;
- 9) значение ЧОТ на пике жеста.

Для сопоставления реализации частоты основного тона у каждого оратора была определена средняя высота основного тона, которая колеблется от 230.6 до 250.1 Hz в зависимости от оратора. Все последующие показатели интерпретируются как равномерная реализация высоты основного тона, реализация высоты основного тона в верхнем регистре (при превышении среднего показателя) или реализация высоты основного тона в нижнем регистре (если показатель ниже среднего).

Анализ динамических характеристик, которым на акустическом уровне соответствует ИЗС (dB), включает рассмотрение следующих параметров:

- 1) максимальные значения интенсивности (максимальная точка, отмеченная в синтагме);
- 2) минимальные значения интенсивности (минимальная точка, отмеченная в синтагме);
- 3) среднее значение интенсивности по синтагме;
- 4) максимальные значения интенсивности на ключевом слове;
- 5) минимальные значения интенсивности на ключевом слове;
- 6) среднее значение интенсивности на ключевом слове;
- 7) значение интенсивности на пике жеста.

По результатам анализа типы пауз по длительности распределились следующим образом:

- сверхкраткие: до 100 мс;

- краткие: от 100 мс до 500 мс;
- средние: от 500 мс до 800 мс;
- длительные: от 800 мс до 1200 мс;
- сверхдлительные: от 1200 мс и выше.

Визуальный анализ заключался в детальном изучении видеоряда исследуемых презентаций и интервью и проводился в четыре этапа.

На первом этапе определялась кинетическая выделенность жестов, сопровождающих синтагму, давалась подробная характеристика жесту. Одной из основных задач данного этапа визуального анализа было установление симметрии или асимметрии контуров шкалы и жестикуляции. В этой связи описанию подверглись только жесты рук и головы. Все жесты были охарактеризованы по четырём параметрам: направление, скорость воспроизведения, сила воспроизведения, амплитуда.

Выбранные параметры позволили исследовать жесты более детально и точно, что дало возможность описывать жест как *кинетически выделенный* или *кинетически невыделенный*.

На втором этапе устанавливалось совпадение или несовпадение пика жеста и ядерного тона синтагмы. На третьем этапе исследовалось совпадение направления жеста и ядерного тона. На четвёртом этапе устанавливалось совпадение жеста и ключевого слова.

В ходе исследования презентации и интервью были записаны на DVD-ROM. Анализу были подвергнуты эпизоды презентаций, где ораторы видны крупным планом и в полный рост, что позволило одновременно работать над аудио- и видеоматериалом. При этом во время интервью все ораторы находятся в сидячем положении.

Анализу были подвергнуты все синтагмы из узкого корпуса исследования, а результатом этой части работы стало составление общего протокола жестов.

В третьей главе настоящей диссертации **«Результаты экспериментально исследования»** представлены полученные в ходе исследования данные и дана их интерпретация.

В разделе 3.1. третьей главы *«Результаты аудиторского анализа»* описываются ключевые слова, их частотность, синтаксические и лексические средства их выделения в тексте; анализируются предтерминальная и терминальная часть мелодического контура; описываются результаты анализа скорости произнесения синтагм. Кроме того, в данной части работы приводятся данные сравнительного анализа речи-презентации и речи-интервью по вышеперечисленным показателям; даётся интерпретация полученных данных; рассматривается степень участия вышеперечисленных параметров в оказании персуасивного воздействия на аудиторию.

В разделе 3.2. третьей главы *«Результаты электронно-акустического анализа»* исследуются *частотные характеристики (ЧОТ)* и *показатели интенсивности (ИЗС)* выделенных участков речи в презентации и интервью, приводятся данные о минимальных, максимальных и средних значениях ЧОТ, интенсивности ключевых слов и в среднем по интонационной группе отдельно по каждому информанту; анализируется средняя длительность пауз, выделяются превалирующие по длительности виды пауз, рассматривается положение паузы в синтагме относительно ключевого слова; анализируются показатели длительности фонационных отрезков (*СДС*).

Результаты электронно-акустического анализа интонационных групп из речей-презентаций сравнивались с данными электронно-акустического анализа интонационных групп речей-интервью. На основании данного сравнения, учитывая то, что речь-интервью является менее подготовленной, делались выводы о том, какие просодические параметры характеризуются наибольшей степенью персуасивности.

В разделе 3.3. третьей главы *«Результаты визуального и аудиовизуального анализа»* были проанализированы все исследуемые интонационные группы по трём характеристикам: 1) совпадение жеста и ядерного тона; 2) совпадение направления жеста и ядерного тона; 3) совпадение жеста и ключевого слова.

Данные, полученные в результате визуального анализа отрывков из речи-презентации, были сопоставлены с данными, полученными в результате

визуального анализа отрывков из речи-интервью. На основании данного сравнения делались выводы о том, какие жестовые параметры характеризуются наибольшей степенью персуасивности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе исследования был произведён анализ жестово-просодического комплекса ораторов в речи-презентации и речи-интервью. Сопоставив полученные данные, мы выявили дифференциальные и интегральные характеристики двух видов речи. Дифференциальные характеристики речи-презентации образуют жестово-просодический комплекс, используемый оратором для достижения наибольшего эффекта убеждения.

Дифференциальные признаки речи-интервью, используемые с целью достижения персуасивного эффекта:

1. На *сегментном* уровне:

- активное использование ключевых слов, призванных воздействовать на ценностные ориентиры и эмоциональный фон слушающего.

2. На *несегментном* уровне:

- использование преимущественно нисходящих шкал, реже шкал с элементами различных конфигураций;
- использование шкалы со специальным подъёмом для выделения ключевых слов.
- в речи-презентации процент употребления ровного тона значительно ниже, чем в речи-интервью;
- значительное расширение диапазона ЧОТ на ключевых словах;
- большая вариативность ЧОТ на ключевых словах;
- нормальный темп воспроизведения всего высказывания в целом в сочетании со сравнительно долгой средней длительностью слога на ключевых словах;
- преимущественное использование пауз до или после ключевого слова;
- средняя длительность пауз всех ораторов в речи презентации ниже средней длительности пауз всех ораторов в речи-интервью (468 мс и 583 мс соответственно).

3. На *жестовом* уровне:

- преобладание в речи-презентации такого типа жестов, как сложные иллюстраторы. На ключевые слова часто приходится сложные иллюстраторы, например: три-четыре ритмичных движения рукой вниз на каждый ударный слог. Сложный иллюстратор характерен только для речи-презентации, в речи-интервью сложные иллюстраторы практически не встречаются;
- использование жестов, которые занимают среднюю позицию между жёстами-эмблемами и жёстами-иллюстраторами. Призванный функционально подчеркнуть вербальную составляющую высказывания, этот элемент не проявляет себя как жест-эмблема. В связи с этим, целесообразно называть такие жесты иллюстраторами-эмблемами.

4. На уровне *корреляции* просодии и жестикуляции:

- в речи-интервью наблюдается менее высокий процент совпадения жеста и ядерного тона чем в речи-презентации (53% для речи-презентации, для речи-интервью – 58%). Следует отметить, что ключевое слово более предпочтительно для выделения жестом, чем ядерный тон в обоих видах речи, однако в речи-презентации средний процент совпадения этих двух параметров составляет 87%, что значительно больше, чем в речи-интервью;
- умеренное использование жестикуляции. В подготовленной речи-презентации контур жестикуляции менее повторяет контур просодии, чем в квазиспонтанной речи-интервью. Экономия жестикуляции служит двум целям: 1. избежать излишней эмоциональности; 2. визуально подчёркивать только наиболее важные ключевые слова.

Выявленные дифференциальные характеристики речи-презентации образуют жестово-просодический комплекс, используемый оратором для достижения эффекта убеждения.

В результате проведённого эксперимента были также выделены *интегральные* просодические и невербальные характеристики в речи-презентации и речи-интервью.

1. На *сегментном* уровне:

- в результате проведённого анализа было выявлено, что в обоих видах речи ключевые слова занимают в основном медиальную и финальную позицию.

2. На *несегментном* уровне:

- в речи-презентации и в речи-интервью преобладают нисходящие тона;
- в обоих видах речи превалируют краткие и средние паузы;
- речь-презентация и речь-интервью имеют примерно одинаковый диапазон. Средние показатели интенсивности (ИЗС) ключевых слов превышают средние показатели интенсивности синтагм в речи-презентации и в речи-интервью. Однако это превышение является незначительным (в среднем на 1-2 dB).

3. На *жестовом* уровне:

- в результате изучения совпадения пика жеста и ядерного тона в презентации и интервью был сделан вывод о том, что жест приходится на ядерный тон чуть более чем в половине случаев в обоих видах речи, а именно 53% и 58% соответственно.

Как уже было замечено ранее, интегральные просодические и жестовые характеристики двух видов речи обладают намного более низким уровнем персуасивности в сравнении с дифференциальными характеристиками.

Таким образом, путём сочетания различных принципов и методов анализа, включающих сплошной аудиторский, электронно-акустический, визуальный, аудиовизуальный анализ, а также метод сопоставления удалось получить достаточно достоверные и надёжные данные прагматического и ситуативного варьирования просодии и жестикуляции в речи оратора, а также выявить жестово-просодический комплекс, используемый оратором для оказания наиболее сильного прагматического воздействия на аудиторию.

В **Списке литературы** перечислены труды отечественных и зарубежных учёных, упоминаемые в тексте настоящего диссертационного исследования.

Приложение, которое состоит из девяти частей, содержит список сокращений; образцы монологической части из речи-презентации и речи-интервью, составляющие узкий корпус исследования и подвергнутые аудиторскому, электронно-акустическому и визуальному анализу; таблицу,

иллюстрирующую рабочее окно программы PRAAT; сводные таблицы просодических характеристик ключевых слов, представленных в исследуемом узком корпусе (на материале презентаций и интервью); сводные таблицы кинетического поведения оратора по время презентации и интервью.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ ОТРАЖЕНО В СЛЕДУЮЩИХ ПУБЛИКАЦИЯХ АВТОРА

Научные статьи в ведущих рецензируемых научных журналах и изданиях (по перечню ВАК РФ)

1. Левина, Т.В., Арнова, Н.В. К вопросу о симметричности контуров мелодики и кинетически выделенных жестов в публичном выступлении в персуазивно-прагматическом дискурсе (на материале американского варианта английского языка) [Текст] / Т.В. Левина, Н.В. Арнова // Вестник Московского государственного лингвистического университета; вып. 1 (712). Серия Языкознание и литературоведение. – М. : ФГБОУ ВПО МГЛУ, 2015. – С. 135-142.

2. Арнова, Н.В. Корреляция контуров интонации и кинетически выделенных жестов в дискурсе презентации нового продукта (на материале устных презентаций американских предпринимателей Стива Джобса, Билла Гейтса, Марка Цукерберга) [Текст] / Н.В. Арнова // Университетский научный журнал = Humanities & Science University Journal. Филологические и исторические науки, археология и искусствоведение. №18 (2016) : научный журнал / Санкт-Петербургский университетский консорциум. – СПб., 2016. – С. 105-111.

3. Арнова, Н.В. Анализ и интерпретация интонационных параметров речи ораторов в презентации нового продукта (на материале устных презентаций Стива Джобса, Билла Гейтса и Марка Цукерберга) [Текст] / Н.В. Арнова // ВЕСТНИК Костромского государственного университета имени Н.А. Некрасова. – Т.22 – №3 – 2016. – С. 186-191.

4. Левина, Т.В., Арнова, Н.В. Взаимодействие просодических и невербальных средств в американском дискурсе презентации нового

продукта [Текст] / Т.В. Левина, Н.В. Арнова // ВЕСТНИК Пятигорского государственного университета. - №2 – 2014. – С. 88-92.

Публикации в других изданиях

1. Арнова, Н.В. К вопросу об использовании прагматических средств в дискурсе презентации нового продукта [Текст] / Н.В. Арнова // Доминанты концептуальной картины мира жителей Крайнего Севера: материалы научно-практического семинара с международным участием, 20 ноября 2015 г. / отв. ред. Н.И. Курганова. – Мурманск: МАГУ, 2015. – С. 28-31.
2. Arnova, N. V. On the Use of Prosody and Nonverbal Communication in the Discourse of New Product Presentation [Текст] / Н.В. Арнова // Материалы XII международной конференции Лигвистической ассоциации преподавателей английского языка МГУ имени М.В. Ломоносова / Отв. ред. О.В. Александрова; ред. Е.В. Михайловская, И.Н. Фомина – М.: Университетская книга, 2015. – С. 303-307.
3. Арнова, Н.В. К вопросу об использовании невербальных средств в ораторском выступлении [Текст] / Н.В. Арнова // Иностранные языки: лингвистические и методические аспекты: Сборник научных трудов. Вып. 18. – Тверь: Твер. Гос. ун-т, 2012. – С. 140-143.
4. Арнова, Н.В. Дискурс презентации нового продукта как разновидность аргументативного дискурса [Текст] / Н.В. Арнова // Иностранные языки: лингвистические и методические аспекты: Сборник научных трудов. Вып. 31. – Тверь: Твер. Гос. ун-т, 2015. – С. 186-190.
5. Арнова, Н.В. Некоторые особенности использования шкал в просодическом оформлении ораторской речи в дискурсе презентации нового продукта [Текст] / Н.В. Арнова // Иностранные языки: лингвистические и методические аспекты: Сборник научных трудов. Вып. 33. – Тверь: Твер. Гос. ун-т, 2015. – С. 121-125.