

УДК 81.119

DOI: 10.18384/2310-712X-2020-1-15-28

ВЕРБАЛЬНЫЕ И НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА КОММУНИКАЦИИ КАК ОПЕРАТОРЫ СМЫСЛА В АНГЛОЯЗЫЧНОМ ДЕЛОВОМ ДИСКУРСЕ (НА МАТЕРИАЛЕ ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ)

Ефименко Т. Н., Иванова Ю. Е.

Московский городской педагогический университет

129226, г. Москва, 2-й Сельскохозяйственный проезд, д. 4, корп. 1, Российская Федерация

Аннотация. Целью статьи является анализ публичных выступлений с точки зрения лингвосинергетического подхода и описание взаимодействия разноуровневых компонентов дискурса (вербальных, просодических, невербальных) для *выстраивания оптимальной модели речевого поведения оратора с целью реализации эффективного воздействия на аудиторию.*

Процедура и методы исследования. Авторами произведён комплексный анализ эмпирического материала (видео воодушевляющих речей из кинофильма “The Wolf of Wall Street”).

Результаты проведённого исследования. В ходе выступления относительно устойчивая и равновесная система преобразуется под влиянием функциональных колебаний (намеренного отклонения от нормы, нестандартного развёртывания дискурса) и получает новое смысловое развитие. Диссонанс, который присутствует в заданном прагматическом пространстве расширяет спектр возможных путей развития дискурса и активизирует восприятие начального смысла реципиентом.

Теоретическая и практическая значимость заключается в развитии проблематики стратегического планирования речи в рамках прагматики делового дискурса и теории речевого воздействия.

Ключевые слова: функциональная лингвосинергетика, публичное выступление, деловой дискурс, вербальные и невербальные средства

VERBAL AND NONVERBAL MEANS OF COMMUNICATION AS FUNCTIONAL OPERATORS OF THE MEANING IN ENGLISH BUSINESS DISCOURSE (EXEMPLIFIED IN PUBLIC SPEECHES)

T. Efimenko, Yu. Ivanova

Moscow City University

4 build. 1 Vtoroy Selskokhozyaistvennyi proezd, Moscow 129226, Russian Federation

Abstract. Purpose. The article focuses on the analysis of public speech from the perspective of linguosynergetic approach and on interaction and functioning of various discourse components (verbal, suprasegmental, non-verbal).

Methodology and Approach. The subject matter of this paper is functional analysis of top manager speeches in an American movie *Wolf of Wall Street*.

Results. The analysis showed that a relatively stable and well-balanced system of presentations is transformed under the influence of functional fluctuations (intentional deviation from the norm, non-standard discourse history) and it receives a new semantic development.

Theoretical and Practical implications. Theoretical and practical relevance of this research involves elaboration of range of speech strategic planning problems in terms of business discourse pragmatics and language manipulation theory.

Keywords: functional linguosynergetic, public speaking, business discourse, verbal and non-verbal means of communication

Изучение языка как сложной, открытой, нелинейной, многогранной системы с учётом её функционирования и развития всё чаще находит своё отражение в трудах современных исследователей (И. А. Герман, В. А. Пищальникова, Е. В. Пономаренко, Д. С. Храмченко). Другими словами, подобные исследования направлены на изучение «жизнедеятельности», функционирования языковой системы, т. е. язык становится объектом лингвосинергетики. Именно с позиции лингвосинергетики можно наблюдать взаимосвязь «динамики языка и дискурса, его системные, стабилизирующие свойства; эволюцию этой системы как чередование этапов упорядоченности и разупорядоченности, равновесности и неравновесности, поиска оптимального пути к цели эволюции и отклонений от исходного направления развития системы» [11, с. 10]. Ярким примером сложной открытой нелинейной неравновесной самоорганизующейся системы является английский язык. Именно данные характеристики позволяют английскому языку, с одной стороны, проявлять гибкость, свойственную живым языкам, с другой стороны, сохранять свою целостность и идентичность [3, с. 730].

Любая сложная система (и дискурс не является исключением) имеет ряд внешних факторов, способствующих её движению, а, следовательно, эволюции. Для дискурса это внешняя среда (коммуникативная ситуация, участники коммуникации, коммуникативная цель). Понятие дискурса отражает участие языка в процессе общения, т. е. «взаимодействия двух сторон – порождающей речь (говорящий/пишущий) и воспринимающей (слушающий/читающий)» [11, с. 10].

В рамках данной работы предполагается изучить публичное выступление как

жанр делового дискурса с точки зрения лингвосинергетического подхода и проанализировать, какими вербальными (лексическими единицами) и невербальными средствами, речевыми стратегиями и тактиками происходит реализация коммуникативной цели, конструирование смысла всего выступления, как функционируют и взаимодействуют элементы дискурса под влиянием конкретной ситуации общения, определённого спикера, аудитории, коммуникативной цели. Несмотря на то, что публичная речь неоднократно становилась объектом исследования, с точки зрения функциональной лингвосинергетики подобные выступления изучаются впервые, что и обусловило новизну настоящей работы.

Особую актуальность приобрели исследования, связанные с анализом речевого воздействия, оказываемого публичной речью на аудиторию (Чикилева, 2005 [16]; Фрейдина, 2011 [2; 13]; Ефименко, Иванова, 2014 [4] и мн. др.), поскольку воздействие на адресата является ключевым концептом современной риторики. Вопрос о том, с помощью каких лингвистических и просодических средств сделать выступление более выразительным и добиться эффективного воздействия своей речью на слушателей, активно решается на материале публичных выступлений в политическом, деловом, академическом и других дискурсах.

С позиции лингвосинергетики дискурс рассматривается как сложная, нелинейная, самоорганизующаяся система смыслов, где суммарное значение детерминировано внешней коммуникативной средой (участниками общения, их сознанием, коммуникативной целью). Кроме того, дискурс представляет собой систему смыслов, «формируемых через

их речевое выражение и направленных на реализацию коммуникативной цели-аттрактора» [11, с. 13]. Функциональная лингвосинергетика даёт возможность проанализировать речь с точки зрения взаимодействия (развития) разноуровневых компонентов дискурса и их функциональных отношений, выявить оптимальные модели выстраивания эффективного речевого поведения с учётом возможной реакции адресата и реализации fascinativного воздействия на него. Функциональные отношения представляют собой «специфическую семантическую роль высказываний по отношению друг к другу в тексте, которая базируется на смысловых связях между пропозициями и на отношениях между фактами и их свойствами», иными словами, семантические связи высказываний в их функционировании [18, р. 270].

Любая языковая система, имеющая своей целью всестороннее развитие (развитие каждого элемента системы), не может и не должна «стоять на месте». Невозможно также, чтобы живой язык жил (функционировал) и развивался вне принципа синергичности – «способности к саморегулированию, разноплановому взаимодействию и самосохранению» [10, с. 30]. Функциональное взаимодействие дискурсивной системы и внешней среды проявляется в том, что: 1) система дискурса формируется на базе внешней среды (сознание коммуникантов и ситуация общения), взаимодействуя с ней, постоянно испытывает внешнее влияние; 2) стремление системы к самосохранению диктует необходимость оказывать ответное влияние на внешнюю среду – в связи с чем представляется, что, с одной стороны, внешняя среда детерминирует выбор языковых средств, речевых стратегий, а с другой стороны, дискурс (вербальные и невербальные средства) оказывает влияние на формирование языкового сознания коммуникантов. Таким образом, наблюдается функциональное спиральное взаимодействие и взаимовлияние

микросистем дискурса: внешняя среда – речевые средства – внешняя среда; 3) при наличии конструктивных средств взаимодействия со средой система, претерпевая определённые модификации, способна согласовать свои тенденции с состоянием внешней среды и выйти на качественно новый уровень развития, восстанавливая равновесие. Взаимодействие с внешней средой является одним из решающих факторов успешности (или неуспешности) речевой деятельности [10, с. 46].

Открытое взаимодействие системы с внешней средой приводит к возникновению функциональных колебаний (флуктуаций). Подобные колебания – отклонения от принятой нормы, общих правил, в том числе и авторские интенциональные отклонения от нормы употребления языковых единиц вносят функциональные колебания, которые характеризуются в общей теории систем как хаотические элементы системы. Порядок семантического развёртывания дискурса определяется индивидуальными особенностями говорящего, его интенциями, позицией по отношению к коммуникативной ситуации. В качестве реакции на хаотизацию система запускает механизм смысловой самоорганизации, деструктивные прагма-семантические компоненты рассеиваются во внешнюю среду (диссипация), способствуя генерированию нового смысла и функциональных свойств дискурса. Языковая система, восприняв эти отклонения, приспособливает их под свои нормы и в этих структурах перестраивается сама и подстраивается под новую коммуникативную среду, двигаясь к определённой коммуникативной цели. Совершенно справедливо замечает Е. В. Пономаренко: «для английского языка способность сохранения и поддержания равновесного состояния посредством модификаций, адаптационные механизмы и ответное воздействие на среду является основным условием его самосохранения как системы» [10, с. 33]. При

этом функциональные колебания (флуктуации) внешней среды способствуют формированию новых ситуационных характеристик, приводят к преобразованию, критическим величинам в речевом произведении, придают речевому процессу интересные повороты (фазовые переходы), направляют дискурс к реализации определённого коммуникативного замысла (аттрактору).

В процессе дискурсивной самоорганизации роль стабилизаторов выполняют параметры порядка, основная функция которых – обеспечить взаимодействие элементов и частей дискурса с общей логикой, сознанием участников коммуникации. В качестве общих параметров порядка в дискурсе действуют логико-семантические отношения. Под логико-семантическими отношениями подразумевают связи, устанавливающиеся между высказываниями-компонентами дискурса по объёмам выражаемых ситуаций, понятий, суждений (пропозиций) [10, с. 47]. Если общие параметры порядка рассматриваются с точки зрения логико-семантических отношений, то специальные параметры порядка подразумевают прагма-семантические отношения между высказываниями. В роли специальных параметров порядка выступают прагма-семантические отношения: пояснение, спецификация, расширение, каузация, последовательность, противопоставление, альтернатива, переключение и прагматический комментарий [12, с. 45]. Основная задача специальных параметров состоит в формировании целостности и системного взаимодействия компонентов в рамках конкретной подсистемы дискурса, т. е. обеспечении их интенционального функционирования в определённом контексте.

Применительно к данному исследованию, в качестве такого контекста выступает деловой дискурс, а именно публичные выступления в деловой коммуникации. Известно, что публичная речь относится к стереотипизированной

форме коммуникации, т. е. существует определённая модель, система конвенциональных норм поведения в данной ситуации. Е. Л. Фрейдина, говоря о публичной речи, характеризует её следующим образом: «Публичная речь представляет собой и стереотипную ситуацию – устное выступление одного человека перед группой людей, и стереотипное поведение – речевое поведение, соответствующее определённым предписаниям, канону» [13, с. 25].

Помимо конвенциональных принципов поведения, существуют и структурные нормы самой речи, где выбор языковых / неязыковых единиц обусловлен внешней средой. Иными словами, публичное выступление носит ритуальный характер. Ритуал представляет собой стилизованный и тщательно распланированный набор жестов и слов, исполняемых людьми с целью драматизировать событие, вызвать у зрителей благоговейный трепет, выразить определённое эмоциональное отношение, содействовать общественному настрою. Ритуал призван создать единый психологический настрой в группе людей, побудить их к активному сопереживанию или к признанию факта или явления. В чём и как выражается это психологическое переживание, зависит от конкретной коммуникативной цели. Выбор ритуала обусловлен национальными, профессиональными нормами и обычаями, общностью когнитивных баз коммуникантов, социальным опытом. Для реализации ритуальной коммуникации необходима готовность коммуникантов к сотрудничеству и пониманию, некий алгоритм, которому будет подчиняться процесс коммуникации. Успешность такой коммуникации зависит от готовности партнёров по общению принимать и следовать подобным ритуалам [9, с. 89].

Задача речевых средств не просто передать информацию, но и придать оценочность высказыванию, воздействовать на аудиторию посредством сообщения и в итоге сделать выступление эффективным. «Общая цель всех речей заключа-

ется в том, чтобы развлечь, информировать, воодушевить, призвать к действию» [14, с. 41]. На эффективность коммуникации воздействует не только выбор лексических единиц, но и коммуникативная среда, которая включает и внешние объекты окружающего мира, и партнёров по коммуникации, и их интерактивную коммуникативную деятельность [7, с. 293]. Для реализации коммуникативной цели оратор может намеренно использовать вербальные и невербальные средства, которые «выбиваются из системы» и вводят дискурс в состояние хаоса. Но именно самоорганизация дискурсивной системы (последующие высказывания) способствует установлению порядка, и в итоге достигается конечная коммуникативная цель (в данном случае не только донести информацию, но и достичь понимания, а в некоторых случаях оказать речевое и фасциативное воздействие на партнёра по общению). Таким образом, системность в построении дискурса и синергичность взаимодействия его компонентов-высказываний оказывается важнейшим условием создания соответствующей «функциональной перспективы речи» и успешности воздействия на реципиента.

По цели высказывания публичные выступления подразделяются на развлекательные, информационные и агитационные. Последние включают в себя воодушевляющие, убеждающие и призывающие к действию речи. Однако следует отметить, что на практике целевые установки этих трёх видов речей выступают не изолированно, а в тесном взаимодействии, так как любая из этих речей должна звучать убедительно и выразительно, чтобы побудить слушателей к действию. В рамках данной работы будут проанализированы именно воодушевляющие речи в публичных выступлениях делового дискурса, отличительным признаком которых будет наличие трогательной и запоминающейся истории из жизни выступающего или его близких, рассказанной таким образом, чтобы аудитория прочув-

ствовала и пережила этот эпизод вместе с оратором. В такой речи передаются заново воссозданные чувства оратора и содержится урок для слушателей. Поскольку целью выступления будет вдохновить и склонить аудиторию к сотрудничеству, активной работе, оратору необходимо будет создать у слушателей положительный эмоциональный настрой, пробудить в них позитивные эмоции и тем самым воздействовать своей речью на адресата. Анализ литературы по ораторскому искусству и особенностям публичной речи выявляет ещё один ключевой фактор, необходимый для эффективной коммуникации, – взаимодействие оратора с аудиторией (диалогичность) во время выступления.

Для реализации своих замыслов оратор намеренно прибегает к смешению стилей, использует разнообразный арсенал языковых, просодических и невербальных средств, на выбор которых будет влиять ряд факторов, т. е. внешняя среда.

Рассмотрим риторические особенности воодушевляющих речей с учётом вышеприведённых факторов в нескольких примерах.

1. Воодушевляющие речи встречаются в различных дискурсах: политическом, деловом, научном и др. В наших примерах это выступления Джордана Белфорта (Jordan Belfort), одного из успешных сотрудников компании, перед своими коллегами. Таким образом, совместное знание общего предмета и темы, т. е. широкая область пересечения языковых сознаний коммуникантов, объединяет оратора и аудиторию. Целью воодушевляющих речей является мотивация слушателей через убеждение последовать призыву или поступку оратора.

2. Воодушевляющие речи обычно произносятся на основе письменного подготовленного текста, но во время изглашения у слушателей должен создаваться эффект спонтанности. Однако, анализируемые речи Джордана из фильма «Волк с Уолт-стрит» (Wolf of Walt

Street) – спонтанны. Герой не опирается на записи в ходе выступления.

3. Такого рода выступления всегда ориентированы на аудиторию. Оратор должен хорошо знать своих слушателей, чтобы достигнуть необходимого эффекта своей речью. В тональности общения проявляется характер взаимоотношений оратора и аудитории. Как правило, оратор компетентен в теме / вопросе, своей речью он демонстрирует вовлечённость и заинтересованность, он открыт, дружелюбен, и аудитория отвечает ему взаимностью, вдохновляя оратора на успешное продолжение.

4. Говоря об академической публичной речи, учёные подчёркивают, что она «представляет собой своеобразное сочетание стереотипов и творчества. С одной стороны, её можно отнести к ритуальным видам речевой деятельности, с другой – она является уникальным и неповторимым произведением словесного творчества» [13, с. 13]. Как нельзя более точно это утверждение передаёт особенность воодушевляющих речей.

Очевидно, что на первом плане при моделировании публичного выступления в деловом дискурсе с точки зрения инструментального подхода располагается «эмоционально-стилевой формат, обусловленный культурно-ситуативными традициями» [6, с. 180] и интенциями коммуникантов. Использование операторов искусственной хаотизации прагма-семантической системы в качестве эффективных средств реализации коммуникативной цели позволяет оратору (говорящему) оказать разрушающее влияние на развитие риторики адресата и осуществить смену траектории движения функциональных связей дискурса. Рассмотрим подробнее эпизод из вдохновляющей речи главного героя фильма «Волк с Уолт-стрит» (Wolf of Wall Street) Джордана Белфорда. В своей речи он пытается убедить сотрудников быть более настойчивыми в общении с клиентами и стараться заставить их купить акции.

*See those little black boxes? They are called telephones. I'm gonna let you in on a little secret about these telephones. They're not gonna dial themselves! Okay? Without you, they're just worthless hunk of plastic. Like a loaded M16 without a trained Marine to pull the trigger. And in the case of the telephone, it's up to each and every one of you, my highly trained Strattonites, my killers. My killers who will not take no for an answer! My fucking warriors who'll not hang up the phone, until their client either buys or fucking dies!*¹

Задача Джордана состоит в акцентировании внимания на телефонных аппаратах (*little black boxes, worthless hunk of plastic*) как на инструменте осуществления деятельности в компании, с целью воздействовать на сознание аудитории последовать его совету. Манипулирование различными функциональными связями свидетельствует об отклонении от нормы, но расширяет спектр возможных путей развития дискурса и активизирует восприятие начального смысла реципиентами. Начальные и конечные высказывания, на первый взгляд, создают одно прагма-семантическое пространство (убеждение активно работать и использовать телефоны в качестве «рабочего инструмента»). Тем не менее, между 3 и 4 высказываниями прослеживается переключение с собственно телефонов на деятельность людей. Далее мы наблюдаем исключение (когда пропозициональные подсистемы сопоставляемых высказываний не имеют общих элементов) и переключение (смена тематической направленности) – переход от телефонов к военной тематике. Кроме того, переключение с делового на военный дискурс носит деструктивный дерегламентирующий характер для развития дискурса. *A loaded M16, trained Marine to pull the trigger, my highly trained Strattonites, my killers, my fucking warriors* – приводит всю

¹ Цит. по: The Wolf of Wall Street. Inspirational Speech HD // Youtube: [сайт]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=PQleT6BtCbE> (дата обращения: 05.08.2019).

систему в состояние хаоса, диссонирует с логикой, заявленной в начале выступления, не согласуется с вектором прагма-семантического развития и нарушает взаимодействие с внешней средой. Однако благодаря взаимодействию параметров порядка дискурса и внешней среды (сознание адресатов и сама коммуникативная ситуация) развитие семантических и синтаксических связей «заходит на новый виток» (переключение) и порождает новое прагматическое пространство, настраивающее адресатов на осмысление конечной цели. А именно, апеллирование к аудитории как к «воинам» (агентам данной компании), которые будут «сражаться до последнего» и заставят клиента купить акции. В данном примере проявляются (раскрываются) синергические свойства речи как саморегулируемой системы, способной продвигаться к намеченной коммуникативной цели, адаптироваться к возникающим ситуационным изменениям, речевому поведению участников коммуникации, появлению хаотических элементов.

Известно, что язык как сложная многогранная система не только отражает, но и формирует сознание человека. Деловой дискурс сочетает способность к рефлексии самоорганизации ментально-психических процессов коммуникантов и ответное влияние дискурса на формирование самих этих процессов. Рассмотрим следующий отрывок из выступления Джордана, который также служит удачным примером манипулирования параметрами порядка и нарушения логико-семантических связей.

But, before you depart this room full of winners, I want you to take a good look at the person next to you, go on. Because sometime in the not-so-distant future, you're pullin' up to a red light in your beat-up old fucking Pinto, and that person is gonna pull up right alongside you in a brand new Porsche, with their beautiful wife by his side, who's got big voluptuous tits. And who will you be next to? Some disgusting wilder beast with three

*days of razor-stubble in a sleeveless moo-moo, crammed in next to you with a carload full of groceries from the fucking Price Club! That's who you're gonna be sitting next to.*¹

Совершенно очевидно, что в самом начале отрывка прагма-семантическая система находится в состоянии относительного равновесия. Такие лексические единицы (элементы системы), как *winners, person next to you*, настраивают аудиторию на восприятие информации с позитивной коннотацией. Заметим, что уже во втором предложении наблюдаются некоторые функциональные колебания, которые усиливаются с введением в систему таких слов, как *old fucking Pinto, voluptuous tits, disgusting wilder beast, fucking Price Club*. При этом использование вульгарной лексики сопровождается соответствующими жестами, что, безусловно, усиливает колебания. Намеренное использование конфликтных параметров порядка способствует смысловому развитию. В результате взаимодействия с внешней средой (сознанием коммуникантов) и благодаря самоорганизации дискурсивная система выходит на качественно новый уровень смысловой упорядоченности с формированием воздействующего на коммуникантов прагматического пространства. Такая «картина» ближайшего будущего волнует аудиторию, заставляет её задуматься над вышесказанным. И в этот момент система получает развитие посредством следующих фраз, которые раскрывают окончательную цель – призыв к действию.

So, you listen to me and you listen well. Are you behind, on your credit card bills? Good. Pick up the phone and start dialing. Is your landlord ready to evict you? Good. Pick up the phone and start dialing. Does your girlfriend think you're a fucking loser? Good. Pick up the phone and start dialing! I want you to deal with your problems, by becoming rich! All you

¹ Цит. по: The Wolf of Wall Street. Inspirational Speech HD // Youtube: [сайт]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=PQleT6BtCbE> (дата обращения: 05.08.2019).

*have to do today ... is pick up that phone, and speak the words that I have taught you. And I'll make you richer than the most powerful CEO of the United States of fucking America. I want you to go out there, and I want you to RAM Steve Madden stock down your clients' throats. Till they fucking choke on it till they choke on it and buy 100,000 shares! That's what I want you to do ... You'll be ferocious! You'll be relentless! You'll be telephone fucking terrorists!*¹

Слова Джордана формируют определённое видение и возможность «разрешения» их проблем. Посредством лексических единиц, которые он использует, в сознании партнёров (коллег) создаётся картинка и «закрепляется» алгоритм действий: «сделайте как я говорю, и вы решите все свои проблемы». Следует учесть, что слова, высказывания (вербальные знаки) и жесты, мимика (невербальные знаки) способствуют достижению максимального эффекта, коммуникативной цели автора. Кроме того, наблюдаются сокращение коммуникативной дистанции, карнавализация реальности, позиционирование себя как успешной личности. Таким образом, намеренное отклонение от нормы, нарушение стиля, использование нестандартного развёртывания дискурса позволяет оратору с первых слов привлечь и зафиксировать внимание аудитории, оказать фасциативное воздействие на неё и в конечном итоге, манипулировать ею.

Как уже было отмечено выше, в арсенале оратора присутствуют не только вербальные средства, которыми он искусно жонглирует, реализуя свой замысел. В сложной языковой системе необходимо задействовать единицы разных уровней, включая сверхсегментные.

Релевантным для последующего анализа будет привести классификацию фонетических стилей, предложен-

ную М. А. Соколовой, которая выделяет информационный, академический (научный), публицистический, художественный, разговорный стили в зависимости от цели коммуникации [15]. Однако, М. Я. Блох утверждает, что «стилистика характеристика задаётся любому высказыванию лишь в коммуникативно определённом контексте» [1, с. 121].

Сфокусируемся на фоностилистических особенностях выбранных для анализа речей. В нашем случае наблюдается явное смешение фонетических стилей: наряду с публицистическим и художественным присутствует разговорный.

Публицистический стиль отличает преобладание волевых и выражающих желание интонационных структур, так как, в первую очередь цель высказывания – оказание воздействия на слушателей для принятия ими определённой точки зрения. Голос оратора звучит громко, уверенно, передаёт множество модальных оттенков. Артикуляция – чёткая. Речь ритмична, скорость варьируется. Происходит замедление на коммуникативно важных центрах и ускорение на вспомогательной информации. В большинстве случаев преобладают нисходящие шкалы, при перечислении встречаются восходящие. Диапазон варьируется в пределах интонационной группы (синтагмы).

Художественный, или артистический стиль отличается высокой эмоциональностью и экспрессивностью. Целью выступающего будет также воздействие на мысли и чувства адресата, в связи с чем используется разнообразие интонационных структур. Отличительные черты – наличие долгих эмфатических пауз, разнообразный голосовой диапазон, варьирование скорости и громкости речи, хорошо организованный ритм, разные шкалы и терминальные тоны. Поскольку для оратора важно, какой эффект он производит на аудиторию, то к разнообразным просодическим средствам для большей убедительности активно добавляются невербальные.

¹ Цит. по: The Wolf of Wall Street. Inspirational Speech HD // Youtube: [сайт]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=PQleT6tCbE> (дата обращения: 05.08.2019).

Разговорный стиль используется в неофициальных ситуациях, когда нет необходимости контролировать речевое поведение. Характерной чертой этого стиля является незавершённость высказываний, поскольку собеседники хорошо осведомлены о предмете разговора, либо экстралингвистические факторы помогают им понять ситуацию. Огромное количество пауз хезитации, узкий речевой диапазон, нечёткая артикуляция, преобладание ровных шкал и простых терминальных тонов.

Публичные выступления делового дискурса характеризуются как система, в которой преобладает смешение стилей. Говорящий намеренно прибегает к нарушению конвенциональных норм, присущих деловому дискурсу, с целью активизации внутренних механизмов самоорганизации и создания условий взаимодействия дискурса с внешней средой (сознанием коммуникантов). При этом «неудобные» компоненты смысла рассеиваются во внешнюю среду, а сама система, стремясь к функциональному аттрактору, и посредством параметров порядка формирует прагма-семантическое пространство и ведёт к достижению говорящим конечной коммуникативной цели. Для публичного выступления такой целью является оказание речевого воздействия и манипуляция.

Неоднородность речей с фонетической точки зрения, по мнению ведущих учёных (Р. К. Потапова, О. П. Крюкова, Р. М. Тихонова, Л. Г. Фомиченко, Е. Л. Фрейдина), проявляется в первую очередь в особенностях членения текста и темпе речи. Сделанные в ходе анализа образцов воодушевляющих речей наблюдения позволяют констатировать, что межслоговая длительность варьируется от 1–3 слогов до максимальных 21–22 слогов.

1. *Okay? | Good. | Without you, | ...*

2. *Some disgusting wilder beast with three days razor-stubble in a sleeveless moo-moo, | crammed in next to you with a carload full of groceries from the fucking Price Club!*¹

¹ Цит. по: The Wolf of Wall Street. Inspirational Speech HD // Youtube: [сайт]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=PQleT6BtCbE> (дата обращения: 05.08.2019).

В данном примере явно прослеживается смешение стилей. Такое смешение стилей и членение высказываний позволяют оратору реализовать интенцию, а именно привлечь внимание аудитории. Идея противопоставления себя (и коллег в будущем) как состоятельных и успешных и того «дикаря с трёхдневной небритостью», апелляция к ценностям сообщества ведут к образованию нового смысла: пояснение необходимости следовать его призыву.

В другом образце речи оратор использует довольно много пауз хезитации, что характеризует разговорный стиль. Вероятно, говорящий подыскивает нужные слова, чтобы выразить свои чувства и справиться с эмоциями:

1. *It's truly with a heavy heart | that | that I'm here to say that | that | that day is finally here.*

2. *I want to thank you for | for your years of loyalty and | and admiration*².

В нём идёт сложная внутренняя борьба, в которой он должен принять решение и уйти из компании, но в процессе своей речи главный герой меняет своё мнение, так как заново переживает особенные эмоции. Кроме этого, оратор говорит очень тихо, что способствует созданию интимной, доверительной атмосферы. Он обращается к своей коллеге из зала, просит вспомнить, как она впервые пришла просить его о работе и как он в неё поверил и взял в компанию:

*Everybody here knows Kimmie Belzer, right? In case any of you weren't aware of it, Kimmie was one of Stratton's first brokers, one of the original twenty. ... But that's not the Kimmie I met. The Kimmie I met was broke, a single mom on the balls of her ass..."*³.

com/watch?v=PQleT6BtCbE (дата обращения: 05.08.2019).

² Цит. по: The Wolf of Wall Street Speech – The Show Goes On // Youtube: [сайт]. URL: https://www.youtube.com/watch?v=xaRHgUS_49Q (дата обращения: 12.08.2019).

³ Цит. по: The Wolf of Wall Street Speech – The Show Goes On // Youtube: [сайт]. URL: https://www.youtube.com/watch?v=xaRHgUS_49Q (дата обращения: 12.08.2019).

Речь идёт о вовлечении аудитории в совместную деятельность. Разговорная тональность обращения к слушателям позволяет сократить дистанцию, объединить оратора с аудиторией, создать неофициальную атмосферу, т. е. это тактический приём кооперации, запланированный заранее.

Апеллируя к успешности своей коллеги: *Now when most of you met Kimmie, you met her the way she is today – a beautiful woman who drives new Mercedes, a woman who lives in the finest condo complex on Long Island. A woman who wears \$3000 Armani suit...*¹, – оратор представляет и себя в привлекательном свете, так прослеживается манипулятивное воздействие на аудиторию [5, с. 23] с формированием определённого образа в сознании реципиента: «Руководитель – пронизательный, щедрый, надёжный. Он помогает людям в беде и делает их богатыми и успешными».

На контрасте с таким впечатляющим настоящим, в котором Кимми уже встретила Джордана, история о том, какой она была всего некоторое время назад:

But that's not the Kimmie I met. The Kimmie I met was broke, a single mom on the balls of her ass. Three months behind her rent with an eight-year-old son! She came to me for a job.....she asked for a \$5000 dollar advance... And what did I do, Kimmie?

– *You wrote me a check for \$25,000!*

– *Because I believed in you, like I believe in each and every one of you!*²

Примечательно и интонационное оформление данного отрывка. Оратор говорит очень тихо, практически переходит на шёпот. Он выдерживает длительные эмфатические паузы, давая возможность аудитории прочувствовать всю глубину переживаний. Присутствие таких пауз в

речи является отличительной чертой художественного стиля. Джордану удаётся максимально воздействовать словами на аудиторию. У некоторых, в том числе и у Кимми, на глазах выступают слёзы, и они признаются в своей любви к оратору, выкрикивая и аплодируя: *I love you, Jordan!*³

Темп речи также неоднороден. Быстрый темп разговорной речи чередуется со средним и замедленным, характерными для публицистического и художественного стилей. Медленный темп отмечается на наиболее информационно значимых участках часто в сочетании с пословным акцентированием для оказания большего воздействия на адресата:

*There is no nobility in poverty*⁴.

В данном примере у оратора – ступенчатая нисходящая шкала с финальным низким нисходящим ядерным тоном.

В следующем примере оратор использует ровную шкалу с восходящим и восходяще-нисходящим ядерными тонами, что звучит словно вызов, брошенный его слушателям:

*Now, if anyone here thinks I'm superficial | or materialistic*⁵.

Заканчивается мысль скандентными шкалами в сочетании с низким нисходящим и высокими нисходящими тонами, что придаёт всему высказыванию эмоциональность, настойчивость и возмущение:

*Go get a job at fucking McDonald's, | because that's where you fucking belong!*⁶

¹ Цит. по: The Wolf of Wall Street Speech – The Show Goes On // Youtube: [сайт]. URL: https://www.youtube.com/watch?v=xaRHgUS_49Q (дата обращения: 12.08.2019).

² Цит. по: The Wolf of Wall Street Speech – The Show Goes On // Youtube: [сайт]. URL: https://www.youtube.com/watch?v=xaRHgUS_49Q (дата обращения: 12.08.2019).

³ Цит. по: The Wolf of Wall Street Speech – The Show Goes On // Youtube: [сайт]. URL: https://www.youtube.com/watch?v=xaRHgUS_49Q (дата обращения: 12.08.2019).

⁴ Цит. по: The Wolf of Wall Street. Inspirational Speech HD // Youtube: [сайт]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=PQleT6BtCbE> (дата обращения: 05.08.2019).

⁵ Цит. по: The Wolf of Wall Street Speech – The Show Goes On // Youtube: [сайт]. URL: https://www.youtube.com/watch?v=xaRHgUS_49Q (дата обращения: 12.08.2019).

⁶ Цит. по: The Wolf of Wall Street. Inspirational Speech HD // Youtube: [сайт]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=PQleT6BtCbE> (дата обращения: 05.08.2019).

Вариативность темпа, разная громкость и модуляции голоса при изглашении речи, длительные эмфатические паузы наблюдаются в следующем отрывке:

*“And in the case of the telephone, | it’s up to each | and every one of you, | my highly trained Strattonite, | my killers. My killers | who will not take no for an answer! My fucking warriors | who’ll not hang up the phone, | until their client either buys | or fucking dies!”*¹

Тембральная окраска голоса меняется на протяжении фразы. Начало оратор произносит приглушённым голосом, вкрадчиво, переходя на шёпот, делая довольно длинные паузы для лучшего эффекта и усвоения информации адресатом. Постепенно громкость нарастает, и окончание фразы оратор произносит звучно и уверенно, обращаясь к сотрудникам *my killers*. Подобные колебания выводят дискурсивную систему из состояния равновесия. Вторая фраза произнесена на том же уровне. Для её оформления оратор использует ступенчатую шкалу с словным акцентированием для достижения максимального воздействующего эффекта. При этом вся дискурсивная система, являясь самоорганизующейся и самонастраивающейся, привлекает из внешней среды необходимые параметры порядка, и в тот момент, когда Джордан произносит заключительную реплику сначала шёпотом *my fucking warriors* и заканчивает, срываясь на крик под бурные овации коллег, *buys or fucking dies*, происходит «кульминация», и вся система настраивается на конструирование нового прагматического пространства, новой идеи, нового смысла. Диссонанс, который, на первый взгляд, присутствует в прагматическом пространстве в заданном отрывке, когда в пределах нескольких интонационных групп оратору удаётся с размеренного, доверительного, дружелюбного тона переключиться на истеричный крик,

подхваченный многочисленными слушателями, свидетельствует об интенциональном построении дискурса. Аудитория не чувствует манипуляции, верит оратору, и, как следствие, достигается максимальный результат, а вся система входит в равновесное состояние.

Следует также обратить внимание на жестовые компоненты невербального поведения в ходе общения, которые вносят существенный вклад и делают коммуникацию успешной и эффективной, так как, только рассматривая язык в более широком контексте и с разных аспектов его функционирования, можно получить полную картину. С позиции функционирования жестов в коммуникативном акте, Г. Е. Крейдлин выделяет следующие функции:

- 1) повторяют или дублируют актуальную речевую информацию;
- 2) противоречат речевому высказыванию;
- 3) замещают речевое высказывание;
- 4) подчёркивают или усиливают какие-то компоненты речи;
- 5) дополняют смысл в смысловом отношении;
- 6) исполняют роль регулятора речевого общения [8, с. 61–63].

Интересной представляется также классификация жестов П. Экмана и У. Фризмана [17, р. 64–66], которые подразделяют жесты на эмблемы, иллюстраторы, регуляторы, аффективы и адаптеры и подробно характеризуют каждый вид. Попробуем проиллюстрировать некоторые наиболее значимые, на наш взгляд, жесты из речей Джордана. Из предложенной выше классификации в речах оратора присутствуют все 5 видов жестикуляции.

В начале речи, задавая риторический вопрос своим слушателям: *See those little black boxes?* – Джордан указывает на телефонные аппараты на столах своих коллег. Этот жест – иллюстратор, который дополняет и усиливает то, что выражено вербально. *Without you*, – обращаясь к своим коллегам, он сопровождает слова

¹ Цит. по: The Wolf of Wall Street. Inspirational Speech HD // Youtube: [сайт]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=PQleT6BtCbE> (дата обращения: 05.08.2019).

указательным жестом, которым быстро обводит аудиторию, собравшуюся вокруг него. Практически сразу из указательного жеста он переходит в жест-эмблему, сложив указательный и большой пальцы в форме пистолета, хорошо узнаваемого слушателями, – оратор сравнивает заряженную винтовку М16 без стрелка с телефонным аппаратом без оператора. Движения выступающего очень гармонично дополняют его речь и делают выступление выразительным и запоминающимся.

Особую смысловую нагрузку несут жесты-эмблемы, когда оратор крепко обнимает за шею некоторых из своих коллег, называя их *my killers, my warriors*, при этом он пристально смотрит им в глаза, словно пытается внушить, насколько они могущественны и могут сделать что угодно. Это довольно эффектный манипулятивный приём, который заставляет собравшихся ещё внимательнее следить за ходом мысли оратора. На словах *either buys or fucking dies* оратор срывается на крик, который поддерживают в зале, и потрясает рукой над головой. Это жест победителя. Вся поза Джордана и выражения лица (невербальные средства – аффективы) – решительны и напористы, когда он прокладывает себе путь сквозь окружившую его толпу вперёд на сцену. И вдруг эта кульминация, накал страстей очень неожиданно заканчивается. Оратор спокойным, «элегантным» движением проводит рукой, имитируя жест, которым поправляют слегка растрепавшиеся

волосы. Это жест – адаптор, который направлен на уход за собой и выбивается из общего контекста. Более того, как раз здесь в речи происходит смена темпа, голосового диапазона, выдерживается длительная пауза и новый абзац своей речи оратор начинает довольно спокойно.

Таким образом, компоненты невербальной коммуникации (жесты, мимика, позы) выступают как операторы, способствующие конструированию смысла высказывания. Известно, что компоненты невербального общения репрезентируют сознание говорящего, а сознание есть внешняя среда, с которой взаимодействуют компоненты дискурса для ведения всей системы к аттрактору и реализации коммуникативной цели (намерения) говорящим. Следовательно, единицы невербальной коммуникации наряду с вербальными средствами общения активизируют у адресата внутренние механизмы восприятия сообщения, что, в свою очередь, приводит к более точной интерпретации смысла сообщения.

Анализ практического материала позволяет сделать вывод, что взаимодействие вербальных и невербальных средств коммуникации как равноуровневых компонентов дискурса оказывается важнейшим условием создания необходимой функциональной перспективы, суммарного смысла публичного выступления как подсистемы делового дискурса.

Статья поступила в редакцию 09.10.2019

ЛИТЕРАТУРА

1. Блох М. Я. Теоретические основы грамматики. М.: Высшая школа, 2000. 160 с.
2. Блох М. Я., Фрейдина Е. Л. Публичная речь и ее просодический строй: монография. М.: Прометей, 2011. 235 с.
3. Ефименко Т. Н. Бизнес-идиомы как функциональные операторы англоязычного делового дискурса // Когнитивные исследования языка. Вып. XXXVII. Интегративные процессы в когнитивной лингвистике: материалы Международного конгресса по когнитивной лингвистике, 16–18 мая 2019 г. / отв. ред. Т. В. Романова. Нижний Новгород: ДЕКОМ, 2019. С. 728–734.
4. Ефименко Т. Н., Иванова Ю. Е. Репрезентация персуазивности вербальными и невербальными средствами в презентационном дискурсе // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Лингвистика. 2014. № 2. С. 25–31.
5. Иванова Ю. Е. Реализация стратегии манипуляции в англоязычной бизнес-презентации // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Филология. Теория языка. Языковое образование. 2014. № 1 (13). С. 19–25.

6. Карасик В. И. Языковое проявление личности. М.: Гнозис, 2015. 384 с.
7. Кибрик А. Е. Очерки по общим и прикладным вопросам языкознания (универсальное, типовое и специфичное в языке). 3-е изд., стер. М.: Едиториал УРСС, 2002. 336 с.
8. Крейдлин Е. Г. Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык. М.: Новое литературное обозрение, 2002. 529 с.
9. Олянич А. В. Драматургия ритуальной коммуникации (лингвoseмиотический аспект) // Вестник Омского государственного университета. 2004. № 1. С. 89–92.
10. Пономаренко Е. В. Лингвосинергетика бизнес-общения с позиций компетентностного подхода (на материале английского языка): монография. М.: МГИМО-Университет, 2010. 151 с.
11. Пономаренко Е. В. Основания функциональной лингвосинергетики: учеб. пособие: спецкурс по специальности 10.02.04 (германские языки). М.: МГИМО-Университет, 2015. 317 с.
12. Пономаренко Е. В. Функциональная системность дискурса (на материале английского языка): монография. М.: МГУ, 2004. 328 с.
13. Просодия публичной речи / Е. Л. Фрейдина, Н. А. Ковпак, Ю. П. Королева, Т. М. Пчелина, М. Ю. Сейранян, О. Н. Смирнова. М.: Прометей, 2013. 160 с.
14. Сопер П. Основы искусства речи. Ростов-на-Дону: Феникс, 1999. 416 с.
15. Теоретическая фонетика английского языка / М. А. Соколова, К. П. Гинтовт, И. С. Тихонова, Р. М. Тихонова. М.: Владос, 1996. 240 с.
16. Чикилева Л. С. Когнитивно-прагматические и композиционно-стилистические особенности публичной речи: автореф. дис. ... докт. филол. наук. М., 2005. 44 с.
17. Ekman P, Friesen W. V. The Repertoire of Nonverbal Behavior: Categories, Origins, Usage and Coding // *Semiotica*. 1969. Vol. 1. No. 1. P. 49–98.
18. Dijk T. van. *Studies in the Pragmatics of Discourse*. The Hague, Berlin: Mouton, 1981. 331 p.

REFERENCES

1. Blokh M. Ya. *Teoreticheskie osnovy grammatiki* [Theoretical bases of grammar]. Moscow, Vysshaya shkola Publ., 2000. 160 p.
2. Blokh M. Ya., Freidina E. L. *Publichnaya rech' i ee prosodicheskie stroi* [Public speech and its prosodic structure]. Moscow, Prometei Publ., 2011. 235 p.
3. Efimenko T. N. [Business idioms as functional operators of English business discourse]. In: Romanova T. V., ed. *Kognitivnye issledovaniya yazyka. Vip. XXXVII. Integrativnye protsessy v kognitivnoi lingvistike: materialy Mezhdunarodnogo kongressa po kognitivnoi lingvistike, 16–18 maya 2019 g.* [Cognitive Studies of Language. Vol. XXXVII. Integrative Processes in Cognitive Linguistics: proceedings of International Congress on Cognitive Linguistics. May 16–18th, 2019]. Nizhny Novgorod, DEKOM Publ., 2019, pp. 728–734.
4. Efimenko T. N., Ivanova Yu. E. [Persuasiveness representation through verbal and non-verbal language units in presentation discourse]. In: *Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo oblastnogo universiteta. Seriya: Lingvistika* [Bulletin of Moscow Region State University. Series: Linguistics], 2014, no. 2, pp. 25–31.
5. Ivanova Yu. E. [Realization of Linguistic Manipulation in the English Business Presentation]. In: *Vestnik Moskovskogo gorodskogo pedagogicheskogo universiteta. Seriya: Filologiya. Teoriya yazyka. Yazykovo obrazovanie* [Vestnik of Moscow City University. Series: Philology. Theory of Linguistics. Linguistic Education], 2014, no. 1 (13), pp. 19–25.
6. Karasik V. I. *Yazykovoe proyavlenie lichnosti* [Linguistic manifestation of personality]. Moscow, Gnozis Publ., 2015. 384 p.
7. Kibrik A. E. *Ocherki po obshchim i prikladnym voprosam yazykoznanija (universal'noe, tipovoe i spetsifichnoe v yazyke)* [Essays on general and applied aspects of linguistics (universal, typical and specific in the language)]. Moscow, Editorial URSS Publ., 2002. 336 p.
8. Kreidlin E. G. *Neverbal'naya semiotika: Yazyk tela i estestvennyi yazyk* [Nonverbal semiotics: body Language and natural language]. Moscow, Novoe literaturnoe obozrenie Publ., 2002. 529 p.
9. Olyanich A. V. [Dramaturgy of ritual communication (linguosemiotic aspect)]. In: *Vestnik Omskogo gosudarstvennogo universiteta* [Herald of Omsk University], 2004, no. 1, pp. 89–92.
10. Ponomarenko E. V. *Lingvosinergetika biznes-obshcheniya s pozitsii kompetentnostnogo podkhoda (na materiale angliiskogo yazyka)* [Linguosynergetics of English business communication from the standpoint of a competency-based approach]. Moscow, MGIMO-Universitet Publ., 2010. 151 p.

11. Ponomarenko E. V. *Osnovaniya funktsional'noi lingvosinergetiki* [The foundations of functional linguosynergetics]. Moscow, MGIMO-Universitet Publ., 2015. 317 p.
12. Ponomarenko E. V. *Funktsional'naya sistemnost' diskursa (na materiale angliiskogo yazyka)* [Functional consistency of discourse (based on the English language)]. Moscow, MGU Publ., 2004. 328 p.
13. Freidina E. L., Kovpak N. A., Koroleva Yu. P., Pchelina T. M., Seiranyan M. Yu., Smirnova O. N. *Prosodiya publichnoi rechi* [The prosody of public speech]. Moscow, Prometei Publ., 2013. 160 p.
14. Soper P. *Osnovy iskusstva rechi* [The basics of the art of speech]. Rostov-on-don, Feniks Publ., 1999. 416 p.
15. Sokolova M. A., Gintovt K. P., Tikhonova I. S., Tikhonova R. M. *Teoreticheskaya fonetika angliiskogo yazyka* [Theoretical phonetics of the English language]. Moscow, Vlados Publ., 1996. 240 p.
16. Chikileva L. S. *Kognitivno-pragmaticheskie i kompozitsionno-stilisticheskie osobennosti publichnoi rechi: avtoref. dis. ... dokt. filol. nauk* [Cognitive-pragmatic and compositional-stylistic features of public speech: abstract of D. thesis in Philological Sciences]. Moscow, 2005. 44 p.
17. Ekman P., Friesen W. V. The Repertoire of Nonverbal Behavior: Categories, Origins, Usage and Coding. In: *Semiotica*, 1969, vol. 1, no. 1, pp. 49–98.
18. Dijk T. van. *Studies in the Pragmatics of Discourse*. The Hague, Berlin, Mouton Publ., 1981. 331 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Ефименко Татьяна Николаевна – кандидат филологических наук, доцент кафедры английской филологии Института иностранных языков Московского городского педагогического университета; e-mail: tefimenko@mail.ru

Иванова Юлия Евгеньевна – кандидат филологических наук, доцент кафедры методики обучения английскому языку и деловой коммуникации Института иностранных языков Московского городского педагогического университета; e-mail: i_ye@mail.ru

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

Tatiana N. Efimenko – PhD in Philological Sciences, Associate Professor at the Department of English Philology of Institute of Foreign Languages, Moscow City University; e-mail: tefimenko@mail.ru

Yulia E. Ivanova – PhD in Philological Sciences, Associate Professor at the Department of teaching English and business communication of Institute of Foreign Languages, Moscow City University; e-mail: i_ye@mail.ru

ПРАВИЛЬНАЯ ССЫЛКА НА СТАТЬЮ

Ефименко Т. Н., Иванова Ю. Е. Вербальные и невербальные средства коммуникации как операторы смысла в англоязычном деловом дискурсе (на материале публичных выступлений) // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Лингвистика. 2020. № 1. С. 15–28.

DOI: 10.18384/2310-712X-2020-1-15-28

FOR CITATION

Efimenko T. N., Ivanova Yu. E. Verbal and nonverbal means of communication as functional operators of the meaning in English business discourse (exemplified in public speeches). In: *Bulletin of Moscow Region State University. Series: Linguistics*, 2020, no. 1, pp. 15–28.

DOI: 10.18384/2310-712X-2020-1-15-28