

Раздел 4 Текст как объект лингвистического анализа

УДК 811.111 — 342

Н. А. Бершадская

ВАРИАТИВНОСТЬ ИМИДЖЕВЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ОРАТОРА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СИТУАЦИИ ОБЩЕНИЯ

Речи политиков, президентов в особенности, представляют собой единицы высшего уровня вербальной сферы, и их составление и произнесение немаловажно как для самого оратора, так и для слушающей его аудитории. Это формирует среду вокруг оратора, привлекает к нему внимание, говорит о его прошлом и будущем, а также влияет на проявление и изменение его имиджевых характеристик. Со времен Джорджа Вашингтона до настоящих дней американские президенты использовали публичное обращение к нации для выражения своих надежд, планов и воли. Из этого следует, что публичная политическая речь на протяжении столетий претерпела достаточно много изменений, приобретая различные оттенки, форму и тематику. Речи одних президентов были описательны и поучительны, в то время как речи других несли вдохновение и были полны надежды. [3, с. 85] Менялись времена, менялись президенты, менялись речи. Ораторская речь — это особый вид речевой деятельности. Словарь лингвистических терминов под редакцией О.С. Ахмановой трактует публичную речь как речь, обращенную к многочисленной аудитории [1, с. 394].

Ораторская речь является подстилем функционально-публицистического стиля, самая главная цель которого — убеждение и воздействие. Согласно исследованию И.Р. Гальперина, ораторский стиль речи наиболее ярко проявляется в речах на социальные и политические темы [2, с. 86].

Рассматривая политическую ораторскую речь в данной работе как подстиль функционально-публицистического стиля речи, соотнесенной с политической деятельностью в целом, мы учитываем такие экстралингвистические факторы, как политическая ситуация, политическая цель выступления. Целью данного исследования является анализ и оценка речей политических лидеров с точки зрения заложенных в них мотивов.

Существует два типа мотивационного анализа: анализ поведенческих характеристик лидеров, т.е. невербальный анализ моделей, и анализ текстов выступлений политических лидеров, т.е. вербальный анализ моделей и мотивационных имиджей [5, с. 123].

Дэвид Винтер предлагает в своих работах мотивационный анализ как непосредственно моделей лидеров, так и их текстов. При этом он утверждает, что, анализируя текст речи политического лидера, мы имеем возможность полностью восстановить его мотивационный имидж и предсказать его поведение. И, соответственно, наоборот. Имея мотивационную модель лидера, мы можем предсказать содержание его выступлений [4, с. 70].

Д.Г. Винтер предлагает оценивать политических лидеров с точки зрения выражения в их текстах и поведении трех основных мотивов: мотива достижений, близости (отношений) и власти. В одной из своих работ, опубликованной в 1993 году, Д.Г. Винтер дает следующие определения вышеуказанных мотивов:

Достижение — заинтересованность в превосходстве, с помощью слов, говоря о качестве исполнения или с помощью действий, предполагая успех в соревновании для получения конкретных результатов;

Близость (отношений) — заинтересованность в дружеском контакте или дружеских отношениях между людьми и группами людей. Выражение дружеских чувств по отношению к другим нациям или выражение печали в случае разрыва дружеских отношений;

Власть — заинтересованность в получении влияния, контроля и власти над другими людьми, группами или целым миром. Желание контроля и управления другими, умение влиять, убеждать, доказывать. Навязывание помощи или советов. Умение впечатлять других, наличие престижа и репутации.

На основе своих исследований, Д.Г. Винтер выявил соответствие мотивов определенным поведенческим характеристикам. На основании таких соответствий предсказается возможным сделать предсказания по поведению лидера, а также предсказать содержание текстов его выступлений.

Материалом для исследования послужили тексты речей двух американских президентов — Джона Кеннеди и Билла Клинтона. Анализируемые речи представляют собой инаугурационные обращения президентов.

Мотивационный анализ текстов выступлений этих лидеров подтвердил высказанное выше предположение о том, что анализируемые президенты принадлежат к разным типам политиков с разными политическими имиджами.

Результаты первого этапа анализа текстов указаны в нижеприведенной таблице.

Таблица 1

Частотность языковых явлений (на 1000 слов)

Языковые явления	Президенты	
	Дж. Кеннеди	Б. Клинтон
Использование «Я»	30%	10%
Использование «Мы»	4%	27%
Соотношение «Я/Мы»	6,25	0,37
Использование «Мне»	10%	1%
Оценка	20%	15%
Прямое обращение к аудитории	5%	15%
Интенсификация наречием	20%	11%
Риторический вопрос	7%	7%
Негативы	10%	3%
Отступления от темы	0%	13%

Из данных таблицы 1 можно видеть, что в речи президента Дж. Кеннеди наблюдается довольно высокий коэффициент соотношения *я/мы*, повышенная частотность оценочных высказываний и высказываний, интенсифицированных наречием. Практически отсутствует прямое обращение к аудитории, нет отступлений. Широкое использование негативов объясняется сложной ситуацией.

По данным, полученным в ходе анализа речи президента Б. Клинтона, можно сделать вывод о том, что этот политик относится к типу политиков, мотивированных близостью (отношений). Небольшой коэффициент соотношения *я/мы* с преобладанием местоимения *мы*, большое количество прямых обращений к аудитории и отступлений.

На втором этапе тексты выступлений президентов были подвергнуты анализу с целью выявления в высказываниях преобладающих мотивов, процентный состав которых указан в нижеследующей таблице.

Таблица 2

**Процентный состав мотивов, преобладающих
в высказываниях президентов**

Мотивы	Президенты	
	Дж. Кеннеди	Б. Клинтон
Мотив власти		
Контроль и управление с помощью сбора информации или проверки других людей	19%	-
Действия, которые влияют на других или мир в целом	7%	15%
Желание влиять, убеждать, доказывать свою точку зрения	20%	10%
Выражение помощи, совета, поддержки, даже если об этом не просят	5%	5%
Упоминание славы, престижа, репутации	2%	10%
Наличие эмоциональной реакции после выступления	-	+
Мотив близости (отношений)		
Выражение дружеских чувств, позитивных оценок других наций	-	13%
Определение совместных действий, предполагающих дружеские отношения	3%	27%
Наличие дружеских действий, выражение заботы, помощи и т.д.	5%	-
Мотив достижений		
Прилагательные, несущие позитивную оценку	4%	7%
Выражение целей, предполагающих позитивную оценку	17%	-
Упоминание побед и достижений в сравнении с другими	8%	10%
Упоминание уникальных достижений	-	3%
Плохо проведенные действия, если при этом выражается желание сделать лучше	10%	-

В целом в речи Дж. Кеннеди было выявлено 97 мотивационных высказывания: 53% из них высказывания, соответствующие мотиву власти, 39% составили высказывания, соответствующие мотиву достижений и 8% высказывания, соответствующие мотиву близости (отношений). Таким образом, мы можем видеть, что ведущим мотивом у данного президента является мотив власти.

В речи Б. Клинтона нами обнаружено 177 мотивационных высказываний: равное количество получили высказывания, соответствующие мотивам власти и близости (отношений) — 80% от общего количества (по 40% на каждый мотив). Высказывания, соответствующие мотиву достижений составили 20%.

Таким образом, представляется возможным сделать вывод о том, что президент Дж. Кеннеди принадлежит к типу политика с имиджем власти, а Б. Клинтон представляет политика с имиджем власти и близости (отношений).

Следующим этапом экспериментального исследования явился аудиторский анализ, целью которого было определить набор терминальных тонов и шкал,

присутствующих при оформлении инаугурационных речей американских президентов, а также определить их темпоральную организацию.

В основу классификации шкал было положено общее направление движения тона в шкале: нисходящее, восходящее, ровное, скользящее, со специальным подъемом.

Тип речи в синтагме оценивался как быстрый, ускоренный, умеренный и медленный.

Отобранные для анализа речи объединяют следующие условия:

- речи касаются политической тематики;
- практически все речи произнесены в непосредственном контакте с аудиторией, а также транслировались по радио и телевидению, что позволяет говорить о принадлежности данных речей к единой социальной сфере общения;
- все речи произнесены ораторами с одинаковым социальным статусом, т.е. ораторы занимают высокое социальное положение, являясь президентами США, владеют американским вариантом английского языка, который является их родным языком.

По данным, полученным в ходе исследования, лидер, мотивированный властью — Дж. Кеннеди, в просодическом оформлении речи стремится к использованию таких просодических средств, которые соответствуют и подчеркивают имидж сильного, твердого и уверенного в себе лидера. Мелодический репертуар таких ораторов не отмечен большим разнообразием, а скорее представляет собой стандартный набор тонов и шкал, используемых во всех ситуациях общения.

В торжественной или высоко официальной ситуации, какой и требует инаугурационная речь, в мелодическом оформлении синтагмы наблюдается преобладание постепенно нисходящего контура в сочетании с нисходящими тонами или ровного контура в сочетании с ровным тоном. Отмечается практическое отсутствие составных тонов, а восходящие тоны оформляют неконечные синтагмы. Количество сложных тонов, выделяющих главное слово в синтагме и привлекающих особое внимание слушающих, в речи оратора с подобным имиджем невелико. Выделительную функцию выполняет высокий нисходящий тон, реализуемый на особо значимом слове. В выступлении данного лидера в торжественной ситуации не отмечается наличия скользящих, волнообразных, скадентных или смешанных шкал, т.е. шкал, характерных для эмоционально окрашенной речи.

Выступления лидера с имиджем власти отмечены четкой ритмической организацией речи. Они характеризуются ритмичным делением высказываний на интонационные группы, темповой однородностью речи. Умеренным темпом. Доминируют паузы средней длительности, отмечается равномерная паузальная насыщенность речи с минимальным количеством пауз хезитации, которые, в основном, приходятся на начало речи.

Лидер, принадлежащий к имиджу близости (отношений) — Б. Клинтон, в отличие от лидера с имиджем власти, демонстрирует несколько иное просодическое оформление речи. Лидера с имиджем близости отличает высокая степень открытости, «доступности» аудитории. Он достаточно экспрессивен и эмоционален в своем выступлении. Речь его отмечена большим количеством прямых обращений к аудитории, что создает иллюзию отсутствия барьеров между оратором и аудиторией.

Выступления такого лидера отмечены большим разнообразием в мелодическом репертуаре, который, однако, несет более личностный характер по сравнению с лидером власти. Несмотря на наличие общих черт в мелодике речи, просодическое оформление речи такого оратора в большей степени сохраняет

«личный почерк» говорящего, который может быть подвергнут изменениям под воздействием ситуации и эмоционального настроя оратора.

Анализ темпоральных характеристик речи показал, что в подобной ситуации лидер с имиджем близости (отношений) стремится к достаточно четкой организации речи. Отмечается ритмичное деление высказывания на интонационные группы, умеренный или замедленный темпы, равномерное распределение пауз на всех композиционных участках речи, преобладание пауз средней длительности.

Основываясь на результатах нашего исследования, мы имеем основания утверждать, что мелодический репертуар лидера, мотивированного властью, не отмечен большим разнообразием и соответствует имиджу сильного политика: доминирование нисходящих и ровных шкал, четкая ритмическая организация речи, узкий или средний тональные диапазоны.

Этому можно противопоставить просодическое оформление речи лидера с имиджем близости (отношений), которого отличает высокая степень открытости для аудитории, экспрессивность и эмоциональность.

Литература

1. Ахманова О.С. Словарь лингвистических терминов. — М.: Советская энциклопедия, 1969. — 608 с.
2. Гальперин И.Р. Текст как объект лингвистического исследования. — М., 1981. — 139 с.
3. Комова Л.А. Вопросы теории речевого воздействия. — М., 2000. — 127 с.
4. Winter D.G. Presidential psychology and governing styles: a comparative psychological analysis of the 1992 presidential candidates // *The Clinton Presidency: Campaigning, Governing and the Psychology of Leadership*. — Boulder, 1995.
5. Winter D.G. Measuring personality at a distance: development of an integrated system of scoring motives in running text // *Perspectives in personality: approaches to understanding lives*. — London, 1992.
6. Winter D.G. Leader appeal, leader performance and the motive profiles of leaders and followers: a study of American presidents and elections // *Journal of personality and social psychology*. — 1993. — № 2.

Статья поступила в редакцию 10.03.2006 г.



УДК 81'37:3

Ю. А. Васик

СЕМАНТИКО-ЧАСОВА СПЕЦИФІКА ПОЛІТИЧНОЇ ПРОМОВИ

Останнім часом у мовознавстві відзначається підвищений інтерес до розгляду структури і функціонування дискурсу як синергетичного процесу. Різні параметри синергетичного процесу мають неоднакову роль в здійсненні цілісності. Алгоритм гармонізації цілого закладений в пропорційно-ритмічних параметрах.

Основним завданням статті є показати особливості функціонування політичного дискурсу (зокрема політичної промови як найбільш прототипичного жанру політичного дискурсу) як синергетичного процесу з точки зору його семантико-часової специфіки.

Феномен ритму залучає увагу дослідників різних напрямів, зокрема в художньому прозовому дискурсі проблему ритму вивчала Бишук Г.В., в політичному дискурсі Даніліна В.В., ритмічну структуру навчального тексту досліджувала Рибіна Н.В. Також існує низка робіт присвячених розробці теорії політичного дискурсу, серед них можна виділити фундаментальні роботи Белової А.Д., Жуковець Г.Л., Серажим К.С. Але в зазначених працях недостатньо висвітлена роль просодії