

УДК811.111-342

Н.Р. Григорян, канд. филол. наук, доц.,Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова,
заведующая кафедрой теоретической и прикладной фонетики**Н.Е. Дёмина**, канд. филол. наук, доц.,Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова,
кафедра теоретической и прикладной фонетики

ЧАСТОТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ АРГУМЕНТАТИВНЫХ ДИАЛОГИЧЕСКИХ ЕДИНСТВ, РЕАЛИЗУЮЩИХ ФУНКЦИЮ УБЕЖДЕНИЯ

В статье доказано, что характер общения (кооперативное, координирующее и эристическое) существенно влияет на частоту основного тона (мелодическое оформление) стимулирующих и реагирующих реплик, которые образуют единое целое - аргументативное диалогическое единство.

Ключевые слова: аргументация, диалогическое единство, мелодия, убеждение, реплика-реакция, реплика-стимул, частота основного тона.

Современный этап развития лингвистики характеризуется пристальным вниманием к изучению новых явлений, факторов, процессов, которые выходят за рамки компетенции исключительно лингвистики. Взаимодействие лингвистики с психологией, логикой, риторикой позволяет определить новую сферу изучения языковых явлений, позволяет лучше понять внутреннюю структуру языка и ее функционирование [1, с. 15; 9, с.50].

Актуальность данной работы обусловлена общей направленностью современной фонологии на изучение просодии, (в данном случае исследование частотных характеристик) целостного речевого произведения, устанавливая способы взаимосвязи реплик в анализируемых диалогических единствах.

Цель работы - определение частотных характеристик убеждающих фраз аргументативных диалогических единств (ДЕ), реализующих функцию убеждения.

Цель исследования определила его задачи: 1) рассмотреть общие теоретические вопросы, связанные с природой убеждения, являющегося неотъемлемой составляющей процесса аргументации; 2) исходя из положений теории аргументации, определить рамки оптимального отрезка диалогической речи для исследования вариации частотных особенностей аргументативных ДЕ, а именно: 3) максимальные значения ЧОТ (Гц) структурных элементов убеждающих фраз аргументативных ДЕ; 4) частотный интервал (относительные единицы) первого ударного слога, ядра и завершения фраз ДЕ; 5) частотный диапазон фразы (Гц), являющийся разновидностью максимального и минимального значений ЧОТ фразы; 6) частотность терминальных тонов в различных типах ДЕ; 7) характер движения тона (тональные контуры).

Изучение аргументации имеет многовековую историю, ее проблематика разрабатывалась во многих областях гуманитарного знания: философии, логике, риторике, психологии, лингвистике. Однако в силу специфики каждой научной области она трактовалась в них по-разному.

Слово «аргументация» восходит к латинским словам *argumentum, arguo*, означающим «*пояснение*», «*проясняю*» [1, с.6]. Вслед за А.Д. Беловой, мы рассматриваем аргументацию как коммуникативную деятельность субъекта в триединстве вербального, невербального и экстралингвистического, целью которой является убеждение адресата через обоснование правильности своей позиции [1, с.6]. Аргументация рассматривается как специфическая форма коммуникативной деятельности, которая тесно связана с процессом убеждения.

Убеждение - это направленное воздействие, используемое для превращения определенной информации в систему жизненных установок и принципов деятельности личности [7, с. 18]. Как способ воздействия убеждение предполагает организацию мыслительных процессов таким образом, чтобы произошло осознанное, осмысленное восприятие информации. Предполагается активный, творческий подход к содержанию суждений, убеждение апеллирует к разуму человека. В силу этого, механизмами убеждающего воздействия выступают организующие моменты языка и мышления в их единстве. Такими организующими механизмами убеждения выступают тезисы, основания доказательства (аргументы) и демонстрация или способ доказательства. При убеждающем воздействии рациональное определяет коммуникативный эффект, подчиняя себе эмоциональное в сознании объекта, на который воздействуют. Убеждение воздействует главным образом на разум, вызывая к активности мыслительный процесс личности.

Наиболее интересным в теории аргументации для лингвистических исследований представляется диалогическое направление, т.к. оно акцентирует внимание на том, что реальная аргументация преимущественно осуществляется в форме диалога. Диалог предполагает взаимодействие умов, столкновение различных мнений и позиций, в ходе которого приходится ставить вопросы, анализировать ответы на них и тем самым обосновывать свои заключения; диалог расширяет функциональный спектр убеждающей речи от функции воздействия до взаимодействия [4, с. 100; 6, с.32].

Специфика связности реплик внутри диалога (дискурса) наиболее полно раскрывается при учете интеракционного плана высказывания. Именно учет связей реплик на интеракционном уровне позволяет рассматривать дискурс как взаимодействие коммуникативно - равноправных реплик.

В данной статье в качестве ДЕ рассматривается единица диалогического текста, состоящая из двух реплик, в которых в том или ином виде реализуются отношения стимула и реакции. При этом, разумеется, реплики ДЕ не взаимозаменяемы, вторая реплика порождается первой, зависит от нее и без нее не существует [6, с.54; 8, с.7].

Согласно положенному в основу классификации функционально-коммуникативному критерию для целей данной работы были выделены следующие типы диалогических единств:

1) кооперативные ДЕ - это диалоги, где в основе речевого взаимодействия лежит совместное действие, а успешность общения определяется степенью реализованностиTM общей коммуникативной задачи и имеет одинаковую значимость для обеих сторон;

2) координирующие ДЕ - это диалоги, цель которых заключается в том, чтобы изменить мнение партнера по коммуникации, скоординировать различные, как представляется одному из коммуникантов, точки зрения;

3) эристические ДЕ - это диалоги, где в основе речевого взаимодействия лежит противодействие собеседников, а успешность общения имеет значимость для

одной из сторон и может рассматриваться как победа одного и поражение другого коммуниканта.

В комплексе интонационных средств ведущая роль принадлежит мелодии. Изменения в частоте основного тона (НОТ) являются не только главным интонационным средством образования синтагм, фраз и ДЕ в целом, но и одновременно выступают носителями семантической информации.

С целью определения частотных особенностей исследуемых ДЕ, проводился комплексный электроакустический анализ в ЛЭФ ОНУ им. И.И. Мечникова. Для обработки речевых сигналов по определению частотных характеристик использовалась программа WINCECIL V 2.2., разработанная в Великобритании [2, с.24]. Материалом исследования послужили аргументативные ДЕ, отобранные из произведений английских писателей конца XIX - XX веков. Методом сплошной выборки из 6 романов было отобрано 180 двучленных ДЕ, реализующих функцию убеждения, представленных следующими компонентами: реплика-стимул и реплика-реакция (суммарно содержащих 1245 фраз из них 433 убеждающие). Отобранный материал был начитан англичанами - носителями языка (АДЖ - англичанин диктор женщина, АДМ - англичанин диктор мужчина), общий объем звучания составил 60 минут.

Исследовав три типа аргументативных ДЕ, реализующих функцию убеждения, можно сказать, что в кооперативном ДЕ показатели пиковой ЧОТ первого ударного и ядерного слогов были наименьшими среди рассматриваемых ДЕ. Максимальные показатели данных параметров были отмечены в координирующем ДЕ. В эристическом ДЕ показатели пиковой ЧОТ первого ударного и ядерного слогов были также высокими, но уступали показателям координирующего ДЕ.

Следует отметить, что отличительными особенностями координирующего ДЕ являются самые высокие значения частотного интервала 1-го ударного слога, ядра и завершения, а также максимальные значения частотного диапазона фразы в целом по сравнению с кооперативным и эристическим ДЕ.

Рассмотрим пример кооперативного ДЕ:

Реплика-стимул: *There was no-one inside it. Somebody must have started it up using a remote control unit.*

Реплика-реакция: *I knew it. Someone is playing games with us. Well, Dick, no-one plays games with BEATCON [MD, 36].*

В кооперативном ДЕ, как в материале начитанном дикторами-мужчинами, так и дикторами-женщинами, было зафиксировано преобладающее количество среднего и высокого нисходящих финальных контуров, а также восходяще-нисходящего тона в убеждающих фразах стимулирующей реплики; в реагирующей реплике преобладают высокие, средний и нисходящий тоны (см. рис. 1).

Рассмотрим пример координирующего ДЕ:

Реплика-стимул: *I bet. Poor old you. Never mind. You 'll det it, of course you will.*

Реплика-реакция: *I know, but what annoys me is that I know I can do all these things really well, but in the actual test. [WD, 134].*

Основными признаками координирующего ДЕ по особенностям тонального завершения являлись такие: преобладающее количество высокого нисходящего и восходяще-нисходящих тонов в убеждающих фразах стимулирующих и реагирующих реплик, причем в реплике-реакции зафиксировано максимальное количество случаев упомянутых финальных тонов, которое, в свою очередь, уступало значениям координирующего ДЕ (см. рис. 2).

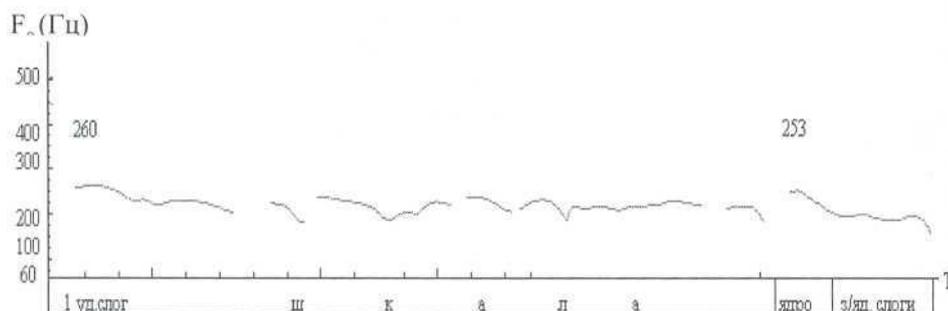


Рис. 1. Интонограмма убеждающей фразы реплики-стимула «Somebody must have started it up using a remote control unit» кооперативного ДЕ (АДЖ).

Рассмотрим пример эристического ДЕ:

Реплика-стимул: *And you should remember that in spite of your many admirable qualities, it is not certain that you will receive any other offer of marriage, as you have very little money of your own.*

Реплика-реакция: *Sir, thank you again for the honour you have done me, but to accept your proposal is absolutely impossible* [AP, 38].

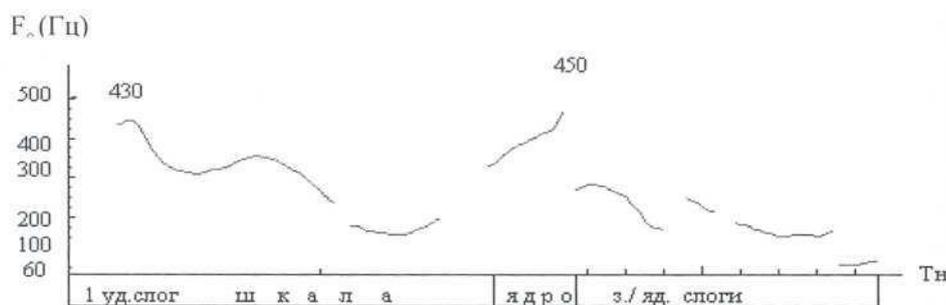
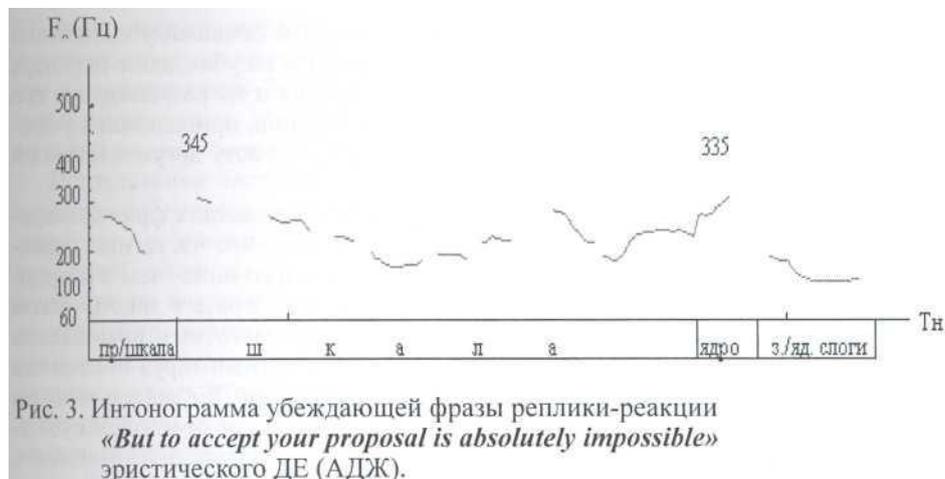


Рис. 2. Интонограмма убеждающей фразы реплики-реакции «What annoys me is that I know I can do all these things» координирующего ДЕ (АДЖ).

Основными признаками эристического ДЕ по особенностям тонального завершения являлись такие: преобладающее количество высокого нисходящего и восходяще-нисходящих тонов в убеждающих фразах стимулирующих и реагирующих реплик, причем в реплике-реакции зафиксировано большее количество случаев упомянутых финальных тонов, которое, в свою очередь, уступало значениям координирующего ДЕ (см. рис. 3).

Подводя итоги, следует отметить, что компьютерный анализ дает возможность выделить частотные дифференторы коммуникативных единиц /синтагм, фраз/, составляющих различные типы аргументативных ДЕ, детально исследовать их роль в организации и дифференциации изучаемых диалогических единств.



Рассматривая кооперативное ДЕ в целом, можно наблюдать снижение аргументативной весомости реплики-реакции по отношению к реплике-стимулу. Это происходит за счет уменьшения частотных параметров, которые в своем взаимодействии производят эффект повтора, т.е. при сопоставлении просодических показателей стимула и реакции наблюдается сходство исследуемых параметров.

Анализируя координирующее ДЕ в целом, можно зафиксировать возрастание аргументативной значимости реплики-реакции по сравнению с репликой-стимулом. Возрастание аргументативной весомости реплики-реакции происходит за счет увеличения пиковой ЧОТ и частотного интервала структурных элементов фраз, частотного диапазона фразы.

Рассматривая эристическое ДЕ в целом, необходимо заметить, что аргументативная весомость реплики-реакции возрастает по сравнению с аргументативной весомостью реплики-стимула. Это происходит за счет больших показателей пиковой ЧОТ, частотного диапазона и пиковой интенсивности структурных элементов фраз. Аргумент, приведенный в реплике-реакции, выражает несогласие с информацией, представленной в реплике-стимуле, и звучит убедительнее. Просодия при этом является важным средством реализации функции убеждения, участвуя в формировании аргументативной значимости за счет определенных изменений просодических компонентов в реплике-реакции.

В результате проведенного экспериментально-фонетического исследования, сопоставляя показания просодических характеристик убеждающих фраз исследуемых типов ДЕ, необходимо отметить, что убеждающая фраза в кооперативном ДЕ обладает наименьшими частотными характеристиками. Это позволяет говорить о меньшей аргументативной весомости реплик в целом в кооперативном типе диалога по сравнению с аргументативной весомостью аналогичных фраз в координирующем и эристическом ДЕ.

Явным пиком частотных характеристик среди исследуемых диалогов является убеждающая фраза в координирующем ДЕ. Большая выделенность убеждающей фразы в координирующем ДЕ обеспечивается за счет преобладания частотных. Результаты проведенного исследования свидетельствуют о том, что изменения именно данных просодических параметров способствуют росту аргументативной значимости реплик координирующего ДЕ. Подобная картина просодичес-

кой выделенное™ убеждающей фразы свидетельствует о большей убеждающей силе. Аргументы приведенных доказательств направлены на убеждение партнера по коммуникации в истинности излагаемой точки зрения и на разубеждение его позиции в рассматриваемом вопросе. Характер информации, приводимой в убеждающей фразе приближается к знанию, что способствует росту аргументативной весомости приводимого довода.

Сопоставляя показатели частотных особенностей убеждающих фраз кооперативного, координирующего и эристического ДЕ, отметим, что частотные характеристики убеждающей фразы в эристическом ДЕ несколько ниже, чем в координирующем ДЕ. Следует также отметить, что убеждающая фраза в эристическом ДЕ обладает большей просодической выделенностью по частотным показателям | в сравнении с убеждающей фразой в кооперативном ДЕ. Анализируя показатели просодических значений убеждающей фразы в эристическом ДЕ, делаем вывод о том, что просодические средства активно участвуют в процессе реализации убеждения в этом типе диалога, что обеспечивает высокую аргументативную весомость реплик данного типа ДЕ.

Экспериментальные данные позволяют описать интонационные портреты исследуемых аргументативных диалогических единств в английской диалогической речи.

Кооперативное ДЕ:

Ретика-стимул:

- 1) суженный диапазон ЧОТ;
- 2) средний нисходящий тон, отсутствие сложных тонов;
- 3) слабая выраженность вариативности мелодии.

Ретика-реакция:

- 1) самый узкий диапазон ЧОТ;
- 2) преобладание низкого и среднего нисходящих тонов;
- 3) отсутствие вариативности мелодии.

Координирующее ДЕ:

Ретика-стимул:

- 1) расширенный диапазон ЧОТ;
- 2) высокий нисходящий и восходяще-нисходящий тоны;
- 3) яркая вариативность мелодии.

Ретика-реакция:

- 1) наиболее расширенный диапазон ЧОТ;
- 2) максимальное количество случаев восходяще-нисходящего и высокого нис- S ходящего тонов;
- 3) наиболее ярковыраженная вариативность мелодии, как за счет ударных, так и безударных слогов.

Эристическое ДЕ:

Ретика-стимул:

- 1) вариативный диапазон ЧОТ изменяющийся от среднего к расширенному;
- 2) высокий нисходящий и восходяще-нисходящий тоны;
- 3) яркая вариативность мелодии.

Ретика-реакция:

- 1) средний диапазон ЧОТ;
- 2) высокий нисходящий и восходяще-нисходящий тоны;
- 3) весьма яркая вариативность мелодии.

Общая картина просодического оформления реплик аргументативных диалогических единств с учетом частотных параметров позволяет сделать вывод о том, что в кооперативном ДЕ убеждающие фразы обладают наименьшей просодической выделенностью. Убеждающие фразы в координирующем ДЕ обладают максимальной просодической выделенностью.

Исследование частотных характеристик англоязычных аргументативных ДЕ, а также особенности реализации функции убеждения в кооперативном, координирующем и эристическом ДЕ подтвердило, что убеждающие фразы обладают различной степенью аргументативной значимости. Последняя зависит от аргументативной нагруженности содержащейся в ней информации, что реализуется на уровне просодического оформления (частотных характеристик) реплик. В зависимости от степени аргументативной значимости убеждающая фраза выполняет различную роль в процессе интеграции реплик в рамках исследуемого отрезка диалогической речи. Обработка данных, полученных в результате проведенного экспериментально-фонетического исследования, подтверждает, что аргументативность оказывается интегрированной в структуру рассматриваемых типов диалогических единств.

Список использованной литературы

1. Белова А. Д. Лингвистические аспекты аргументации: Дис. ... докт. филол. наук: 10.02.04.-Киев, 1998. — 443 с.
2. Бровченко Т. А., Волошин В. Г. Методические указания по математической обработке и анализу результатов фонетического эксперимента. - Одесса: ОГУ, 1986. - 49 с.
3. Дорда С. В. Комуникативно-прагматичні особливості висловлювань, що передають каяття (на матеріалі англійської мови): Дис... канд. філол. наук: 10.02.04. - К., 1996,- 167 с.
4. Ковтун К. В. Проблемы диалогической и монологической речи в трудах филологов XX века // Функциональная лингвистика. - Ялта: ТНУ им В. И. Вернадского, 2002. - С. 100 - 102.
5. Рузавин Г. И. Логика и аргументация. - М.: «Культура и спорт», 1997. - 349 с.
6. Сосновцева Т. И. Роль просодии в реализации семантической категории убеждения в аргументативных ДЕ: Дис.... канд. филол. наук. - М., 1992.-223 с.
7. Чалдини Р. Психология влияния. - СПб.: «Питер», 1999. - 270 с.
8. Шведова Н. Ю. Очерки по синтаксису русской разговорной речи. - М.: Наука, 1988. -337 с.
9. *Fundamentals of Argumentation Theory. A Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Development* / ed. by F. H. van Eemeren, R. Grootendorst & F. Snoek Henkemans. - Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1996. -424 p.

Материал исследования

1. AP-Austen J. *Pride and Prejudice*. - London: Penguin Books, 1994 -300 p.
2. MD-Moses A. *Dolphin Music*. - Cambridge: Cambridge University Press., 1999. -96 p.
3. WA-Wilde O. *An Ideal Husband* // *Plays*. - М.: Foreign Languages Publishing House, 1961. - 352 p.
4. WD - Walker C. *Deadly Harvest*. - Cambridge: Cambridge University Press., 1999. - 92 p.
5. WL-Wilde O. *Lady Windermere's Fan*// *Plays*. - М.: Foreign Languages Publishing House, 1961. - 352 p.
6. WW - Wilde O. *A Woman of No Importance* // *Plays*. - М.: Foreign Languages Publishing House, 1961. - 352 p.

Н.Р. Григорян

Одеський національний університет імені І.І.Мечникова,
завідувач кафедри теоретичної та прикладної фонетики

Н.Е. Дьоміна

Одеський національний університет імені І.І.Мечникова,
кафедра теоретичної та прикладної фонетики

**ЧАСТОТНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ АРГУМЕНТАТИВНИХ
ДІАЛОГІЧНИХ ЄДНОСТЕЙ, ЩО РЕАЛІЗУЮТЬ ФУНКЦІЮ
ПЕРЕКОНУВАННЯ**

Резюме

У статті доведено, що характер спілкування (кооперативне, координуюче та ери- стичне) суттєво впливає на частоту основного тону, тобто на мелодичне оформлення стимулюючих та реагуючих реплік, які створюють єдине ціле - аргументативну діалогічну єдність.

Ключові слова: аргументація, діалогічна єдність, мелодія, переконання, репліка- реакція, репліка-стимул, частота основного тону.

N.R. Hryhoryan

Odessa I.I.Mechnikov National University,
Head of the Department of Theoretical and Applied Phonetics

N.Y. Dyomina

Odessa I.I. Mechnikov National University,
Department of Theoretical and Applied Phonetics

**FREQUENCY CHARACTERISTICS OF THE ARGUMENTATIVE
DIALOGUE UNITS THAT IMPLEMENT THE PERSUASION
FUNCTIONS**

Summary

The article confirms that the type of communication (cooperative, coordinative and eristic) influences considerably the main tone frequency (that is the melodic structure) of the stimulating and reactive utterances which organize an indivisible unit - an argumentative dialogical unit (DU).

Key words: argumentation, dialogical unit, melody, persuasion, reactive utterance, stimulating utterance, main tone frequency.

Стаття надійшла до редакції 28.12.2013.