

УДК 811.111'342.1:316.77

Хапина О.В.

**РОЛЬ ЧАСТОТНОГО ПАРАМЕТРА ИНТОНАЦИИ
В РЕАЛИЗАЦИИ КОММУНИКАТИВНОЙ ИНТЕНЦИИ
В АНГЛИЙСКОМ ДИАЛОГИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ
(на материале англоязычных фильмов)**

Статья посвящена исследованию роли мелодического параметра интонации в реализации интенции в английском диалогическом дискурсе. Результаты исследования констатируют, что мелодический компонент интонации играет важную роль в реализации интенции и влияет на успешность/неуспешность коммуникации.

Ключевые слова: мелодический параметр, интенция, английский диалогический дискурс, коммуникация.

Хапина О.В. Роль частотного параметра інтонації в реалізації інтенції в англійському діалогічному дискурсі (на матеріалі англomовних фільмів). *Стаття присвячена дослідженню ролі мелодійного параметра інтонації в реалізації інтенції в англійському діалогічному дискурсі. Результати дослідження констатують, що мелодійний компонент інтонації відіграє важливу роль у реалізації інтенції і впливає на успішність/неуспішність комунікації.*

Ключові слова: мелодійний параметр, інтенція, англійський діалогічний дискурс, комунікація.

Khapina O.V. The Role of the Melody Parameter of Intonation in Intention Realization in English Dialogical Discourse (on the Basis of English-language films). *The immediate aim of the article is to define the role of the melody component of intonation in intention realization in English dialogical discourse. It was stated that the melody component of intonation plays an important role in intention realization and influences the communication outcome.*

Keywords: melody parameter, intention, English dialogical discourse, communication.

Термин *интенция* (лат. *intentio* – намерение, замысел) ввели в современную лингвистику последователи Дж.Остина, одного из создателей теории речевых актов. Задачей нового понятия было достижение более высокой точности в описании иллокуции и иллокутивной функции – второго уровня анализа высказывания (наряду с первым уровнем – локуцией и третьим – перлокуцией). Интенция включается в иллокутивный аспект и, кроме нее, к иллокутивному аспекту относятся различные условия речевого акта. Интенция выявляется лишь в контексте самой ситуации. Она часто может быть определена по речевой реакции собеседника [13, 45].

В существующих определениях интенции акцентируются ее различные аспекты. По определению логика Г.П.Грайса, интенция представляет собой намерение говорящего сообщить нечто, передать в высказывании определенное субъективное значение. Это субъективное значение сводится к понятию, выражаемому глаголом подразумевать в контексте "А подразумевает нечто, говоря х". В ходе дальнейшей разработки понятия субъективно-

го значения Г.П.Грайс определил значение *d* выражения *x* для языкового сообщества *G* обыкновением или конвенцией членов сообщества *G* произносить *x*, подразумевая под этим *d*. Таким образом, интенции говорящих и успех их распознавания слушающими были соотнесены с господствующими в данном языковом сообществе "соглашениями" относительно значения тех или иных выражений. Естественно, что условием успеха распознавания интенции индивида *A* является его включенность в языковое сообщество *G* [7, 223]. Дж.Серль дополнил число факторов, влияющих на формирование интенции говорящего и распознавание ее слушающим. Он отметил, что при идентификации интенции, реализованной в очередном речевом акте, и говорящий, и слушающий ориентируются на то, что было ими высказано ранее к моменту этого речевого акта [15, 180].

Э.Кошмидер соотносит интенцию (*intentionum*) как "мыслимое, содержащееся в мысли" с обозначаемым (*designatum*), противопоставляя ее, таким образом, обозначающему [17, 11].

О.С.Ахманова приводит определение, согласно которому интенция понимается как потенциальное или виртуальное содержание высказывания. В этом определении интенция противопоставляется актуальному или высказанному содержанию [1, 45].

В психологии речи интенция понимается как первый этап порождения высказывания (А.А.Леонтьев, А.М.Шахнарович). За нею следуют мотив, внутреннее проговаривание и реализация [9, 22].

В толковании Я.Хоффмановой интенция отождествляется с целью высказывания. Если следовать классификации высказываний по их общей цели, каждую из таких целей можно соотнести с обобщенной интенцией говорящего: сообщить, осведомиться о чем-либо, или побудить к чему-либо. Однако исследователи обычно не останавливаются на столь абстрактном понимании интенции. Они детально анализируют коммуникативные интенции, выделяемые в диалогах на естественных языках, и на их базе пытаются составлять универсальный каталог коммуникативных интенций, пригодный для многих, если не для всех современных языков.

В психологии речи интенция понимается как второй этап первичной ориентировки порождения высказывания (А.А.Леонтьев, А.М. Шахнарович) [9, 22]. Он следует за формированием *мотива* – представления о той или иной цели общения, закрепленным в виде "воображаемой ситуации" или "образа результата". **Коммуникативная интенция** понимается как преобразование проблемной ситуации общения в коммуникативную задачу. Далее следует образование "*модели потребного будущего*" [9, 24].

Коммуникативная интенция (= коммуникативное намерение) соотносится с выражением различных интенциональных состояний сознания и, вследствие этого, парадоксальным образом охватывает более широкий круг явлений, чем выражение намерения (= интенции) в психологическом смысле – как одного из таких интенциональных состояний. Так, Дж.Серль, следуя философской традиции, понимает под интенциональными состояниями широкий спектр ментальных состояний, связанных с обращенностью сознания вовне, а не на самого себя [15, 181].

Понятие интенции имеет давнюю историю. Создатели теории речевых актов заимствовали его из терминологического аппарата философских наук. Оно появилось еще в средневековой схоластике и обозначало намерение, цель и направленность сознания, мышления на какой-нибудь предмет. Общим правилом схоластики было различение первой и второй интенции. Первая интенция есть понятие, первоначально сформированное умом. Объект его – реальность, данная человеческому разуму. Вторая интенция формируется через изучение и сравнение первых интенций. Ее объект находится в самом разуме, представляя собой логический закон, форму мысли или какую-нибудь отдельную мысль. На основании этого различения Фома Аквинский определил логику как учение о вторых интенциях. В самой логике интенцией называется также большая (первая) посылка силлогизма.

Если интенция как акт направленности сознания не предназначена говорящим для речевого выражения, то она не является коммуникативной интенцией и, соответственно, предметом лингвистического анализа. Из этого не следует, что выраженная коммуникативная интенция обязательно должна совпадать с действительной интенцией говорящего, или что говорящий всегда стремится к тому, чтобы слушающий распознал его действительную интенцию. В случаях коммуникативных неудач или сознательного введения слушающего в заблуждение часто имеет место несовпадение действительной интенции говорящего и коммуникативной интенции, предоставляемой говорящим в высказывании для распознавания слушающему.

Наряду с интенцией отдельного высказывания в современной лингвистике ведутся исследования интенции целого текста (интенциональный анализ текста). Подчеркивается, в частности, текстообразующая функция интенции и возможность классификации текстов по преобладающей интенции, по определенности/неопределенности, выраженности/сокрытости интенции в тексте и т.д. Эти исследования, помимо теории речевых актов, опираются и на более раннюю отечественную традицию – учение В.В.Виноградова об образе автора и учение К.А.Сюннеберга об ораторском намерении. В.Виноградов подчеркивает соотношение целевой установки и содержания текста с языковыми средствами, использованными для выражения мыслей. К.А.Сюннеберг предлагает подробную классификацию "видов речи" с установкой на намерение говорящего в порядке возрастания интенсивности волевого начала.

В число последних разработок в рамках данного направления входит методика интент-анализа политических текстов Т.Н.Ушаковой, Н.Д.Павловой и других.

На наш взгляд, наиболее общая характеристика интенции говорящего заключается в том, что она мотивирует речевой акт, лежит в его основе, воплощается в интенциональном смысле, который имеет разнообразные способы языкового выражения в высказывании. В свою очередь коммуникативная интенция – это преобразование проблемной ситуации общения в коммуникативную задачу; интенция, предназначенная говорящим для речевого выражения. В своей работе мы рассматриваем феномен интенции

непосредственно в контексте функционирования речевых процессов и механизмов, не распространяя его на все ментальные состояния.

Целью данного исследования является определить роль частотного параметра интонации в реализации коммуникативной интенции в устных английских диалогах.

Объектом данного исследования выступает устный англоязычный диалогический дискурс.

Предметом исследования являются мелодические характеристики, участвующие в реализации коммуникативной интенции в англоязычном диалогическом дискурсе.

Материалом исследования послужили транскрипты и саундтреки 60 диалогических единств, отобранных из 3 англоязычных фильмов ("Bridget Jones's Diary (Part I)", "The Thomas Crown Affair", "Four Weddings and A Funeral"), 33 минуты звучащей речи.

Основной принцип, положенный в основу классификации практического материала данного исследования, заключается в **интенции** участников акта коммуникации. По этому принципу были выделены следующие типы диалогов, имеющие своей целью:

- получение/передачу информации;
- желание убедить/переубедить собеседника;
- желание заставить/попросить что-либо сделать;
- желание самовыразиться, высказать свое мнение (часто без учета мнения собеседника);
- смешанные, в которых интенции каждого из коммуникантов разнятся.

Таким образом, в данной работе мы исследуем просодические средства реализации 5 типов интенций: получить/передать информацию; убедить/переубедить собеседника; заставить/попросить собеседника что-либо сделать; самовыразиться, высказать свое мнение (часто без учета мнения собеседника); смешанные интенции (у каждого из коммуникантов они разнятся).

Для исследования просодических параметров, участвующих в реализации данных интенций в диалогах, в лаборатории экспериментальной фонетики ОНУ им. И.И.Мечникова с помощью компьютерной программы PRAAT 5.0 был проведен инструментальный анализ. Электроакустическому анализу подвергались следующие **частотные** характеристики:

- Частотный диапазон диалогического единства (ДЕ);
- Пиковое (максимальное) значение частоты основного тона (далее ЧОТ) ДЕ;
- Локализация пикового значения ЧОТ в синтагме (1 ударный слог, шкала, ядро).

Исследование участия мелодического компонента интонации в реализации интенции в исследуемых диалогах включало в себя, прежде всего, изучение диапазона ЧОТ. При этом учитывались значения как верхнего, так и нижнего предела ЧОТ.

Результаты подсчетов представлены на рисунке 1.

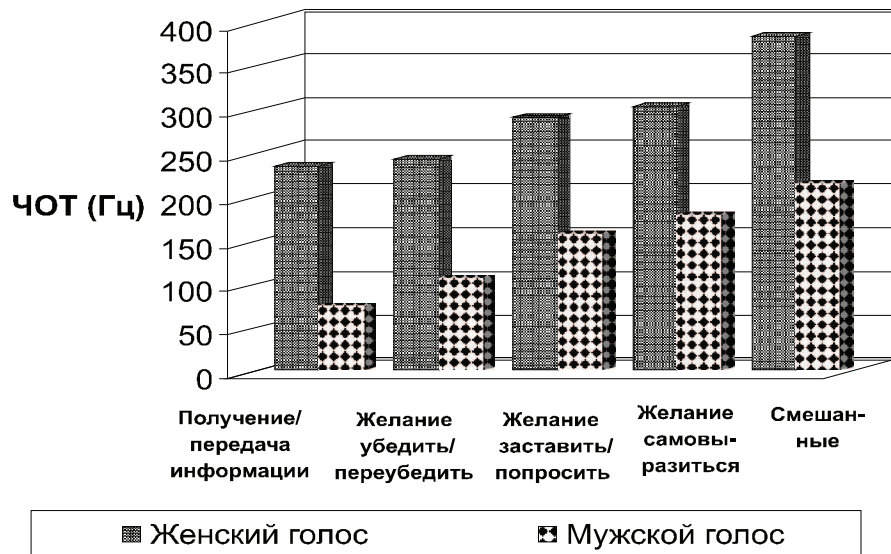


Рис. 1. Значения диапазона ЧОТ в исследуемых ДЕ

Данные рисунка свидетельствуют о том, что самый низкий показатель диапазона ЧОТ присущ диалогам, служащим для получения/передачи информации, – 234 Гц (женские голоса)/ 73 Гц (мужские голоса). За ними следуют диалоги, основная цель которых убедить/переубедить, – 243 Гц (женские голоса)/ 106 Гц (мужские голоса). Третий показатель диапазона ЧОТ у ДЕ, где коммуниканты намереваются заставить/попросить собеседника что-либо сделать, – 291 Гц (женские голоса)/ 156 Гц (мужские голоса); диалоги-самопрезентации характеризуются достаточно высоким показателем ЧОТ – 302 Гц (женские голоса)/ 177 Гц (мужские голоса). Самый высокий диапазон частоты основного тона характерен смешанным диалогам 384 Гц (женские голоса)/ 214 Гц (мужские голоса).

В данном практическом материале мы исследуем исключительно позитивную интенцию (получить/передать информацию, убедить/переубедить собеседника, попросить/заставить собеседника что-либо сделать и т. д.), следовательно реализация данного типа интенции (интенции позитивной), на наш взгляд, свидетельствует о достижении перлокутивного эффекта в диалогическом взаимодействии, а значит, и об успешности коммуникации в целом. Поскольку сами по себе показатели диапазона частоты основного тона не являются достаточно информативными, мы сочли целесообразным сопоставить их с данными аудиторского анализа касательно успешности/неуспешности исследуемых ДЕ (анализ позитивности/негативности финальной реплики), т.к. проведенный ранее аудиторский анализ практического материала данного исследования показал, что коммуникативная успешность/неуспешность ДЕ, по мнению аудиторов, напрямую зависит от соответственно позитивности/негативности финальной реплики.

Результаты сопоставительного анализа дают возможность сделать очень важные и информативные выводы. Для большей наглядности данные были оформлены в виде таблицы 1.

Таблица 1

**Сопоставление показателя диапазона ЧОТ с процентом
успешности/неуспешности коммуникации**

Типы ДЕ		Получение/ передача информации	Желание убедить/ переубедить	Желание заставить/ попросить	Диалоги- самопрезентации	Смешанные
Диапазон	Ж	234	243	291	302	384
ЧОТ (Гц)	М	73	106	156	177	214
Успешное взаимодей- ствие (%)		98	61	38	33	31
Неуспешное взаимодей- ствие (%)		2	39	62	67	69

Данные таблицы 1 показывают некоторую связь, взаимозависимость между показателем диапазона ЧОТ и процентом успешности/неуспешности коммуникации: ДЕ с высоким показателем диапазона частоты основного тона, как правило, являются коммуникативно неуспешными, и, наоборот, ДЕ с более низкими показателями диапазонных значений ЧОТ характеризуются коммуникативной успешностью.

Смешанные диалоги, которым присущ наивысший показатель диапазона ЧОТ, являются наименее успешными (31%) среди всех типов исследуемых ДЕ; а диалоги, служащие для получения/передачи информации, характеризуются наивысшим процентным показателем (98%) успешности взаимодействия. Такая взаимосвязь между данными двумя показателями закономерна и для остальных типов исследуемых ДЕ: из всего числа диалогов-самопрезентаций со вторым показателем диапазона ЧОТ, коммуникативно успешными являются только 33%; ДЕ с третьим показателем диапазона ЧОТ (диалоги, где основным выступает желание заставить/попросить собеседника что-либо сделать) коммуникативно успешны в 38% случаев; за ними следуют диалоги с четвертым показателем ЧОТ (ДЕ, где коммуниканты желают убедить/переубедить собеседника), среди которых 61% являются успешными.

Таким образом, было установлено, что диапазон частоты основного тона играет важную роль в реализации интенции, а значит, в большой степени влияет на успешный исход коммуникации, т.е. достижение перлокутивного эффекта в результате взаимодействия.

На следующем этапе инструментального исследования были рассмотрены пиковые значения частоты основного тона в исследуемых диалогических единствах.

Результаты исследования пиковых значений ЧОТ представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Пиковые значения частоты основного тона
в конфликтных диалогах (в Гц)**

Пиковые значения ЧОТ	Получение/передача информации	Желание убедить/переубедить	Желание заставить/попросить	Диалоги-самопрезентации	Смешанные
Ж	312	320	347	396	452
М	151	183	204	237	302

Как видно из таблицы 2, пиковые значения ЧОТ в смешанных ДЕ наивысшие – 452 Гц женский голос и 302 Гц мужской голос; второй показатель у диалогов-самопрезентаций – 496 Гц женский голос и 237 Гц мужской голос; третий показатель у ДЕ, где коммуниканты намереваются заставить/попросить собеседника что-либо сделать – 347 Гц женский голос и 204 Гц мужской голос; за ними следуют диалоги, основной целью которых является убедить/переубедить собеседника в чем-то, – 320 Гц женский голос и 183 Гц мужской голос; самые низкие пиковые значения частоты основного тона присущи диалогам, служащим для получения/передачи информации – 312 Гц женский голос и 151 Гц мужской голос.

Результаты исследования пиковых значений частоты основного тона в исследуемых ДЕ дают возможность утверждать, что пиковые значения ЧОТ наряду с диапазоном ЧОТ в значительной степени участвуют в реализации интенции. Зависимость между величиной пикового значения и процентом реализованной интенции в исследуемых ДЕ носит характер **обратной пропорциональности**: чем больше пиковое значение ЧОТ, тем меньше вероятность успешной коммуникации.

Поскольку пиковые значения ЧОТ играют важную роль в актуализации интенции, целесообразно рассмотреть локализацию пиковых значений ЧОТ в синтагме, что позволяет выявить интересные данные, представленные в таблице 3.

Как показывают данные таблицы, в диалогах, служащих для получения/передачи информации, пиковые значения ЧОТ чаще всего локализуются на 1 ударном слоге (84%), в 12% – на ядре и в 4% – на шкале; в ДЕ, где основным выступает желание убедить/переубедить собеседника, локализация пиковой ЧОТ также приходится в основном на 1 ударный слог – 62%, в 36% – на ядре и в 2% – на шкале; в ДЕ, где коммуниканты желают заставить/попросить собеседника что-либо сделать, пиковые значения ЧОТ совпадают с 1 ударным в 57% случаев и в 43% – с ядром; в диалогах-самопрезентациях 47% пиковых ЧОТ приходится на ядро, 41% – на 1 ударный слог и 12% – на шкалу; в смешанных диалогах 86% пиковых ДЕ локализуются на ядре, а 14% – на 1 ударном слоге.

Таблица 3

**Локализация пикового значения частоты основного тона
в синтагме (%)**

Локализация пикового значения (%)	Получение/ передача информации	Желание убедить/ переубедить	Желание заставить/ попросить	Диалог- самопре- зентации	Смешанные
1 ударный	84	62	57	41	14
Шкала	4	2	-	12	-
Ядро	12	36	43	47	86

Из этих данных явствуют, что диалоги, в которых пиковые значения приходятся на 1 ударный слог, являются коммуникативно успешными чаще, чем ДЕ, в которых пиковые значения локализуются на ядре.

На следующем этапе исследования целесообразно выяснить, совпадают ли пиковые значения частоты основного тона с семантическим центром высказывания.

Полученные результаты исследования свидетельствуют о том, что в большинстве случаев семантический центр высказывания совпадает с пиковым значением ЧОТ, что отражено на рисунке 2.

Как видно из рисунка 2, в диалогах, служащих для получения/передачи информации, при самом высоком проценте коммуникативной успешности (98%) самый высокий процент совпадения пиковых значений ЧОТ с семантическим центром (95%).

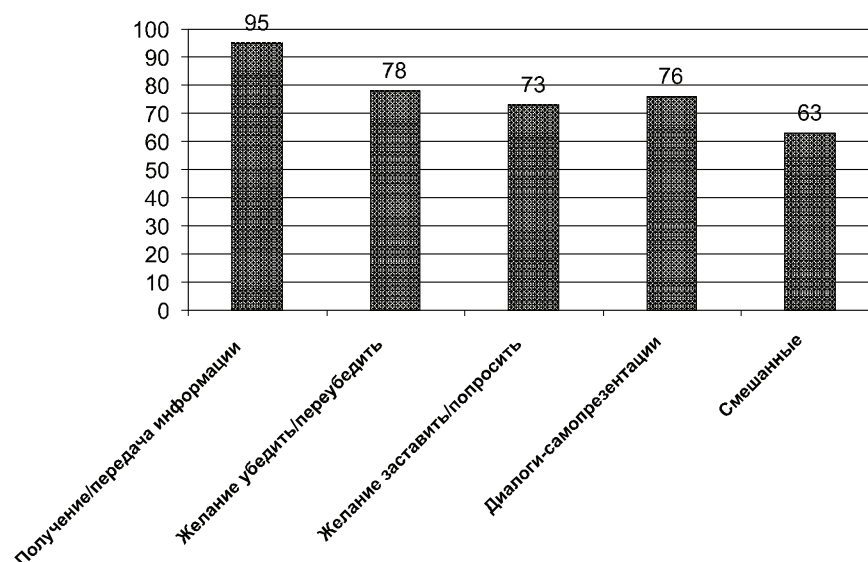


Рис. 2 . Совпадение семантического центра
с пиковыми значениями ЧОТ (в %)

Вторыми по частотности являются диалоги, в которых главным выступает желание убедить/переубедить собеседника что-либо сделать (78%), причем процент коммуникативной успешности в этом типе ДЕ составляет 61%. За ними следуют диалоги-самопрезентации (76%) и диалоги, в которых коммуниканты намереваются заставить/попросить собеседника что-либо сделать (73%), в которых процент успешности составляет 33% и 38% соответственно. Самый низкий показатель совпадения пикового значения частоты основного тона присущ смешанным диалогам (63%), притом процент коммуникативной успешности в этом типе ДЕ самый низкий и составляет 31%. Было установлено, что совпадение семантического центра с пиковым значением ЧОТ в диалогических единствах, служащих для получения/передачи информации, (95% случаев) приобретает тенденцию функциональной зависимости, т.е. прямую связь. Следовательно, пиковое значение ЧОТ является *обязательным* параметром в реализации интенции в ДЕ, служащих для получения/передачи информации, и играет важную роль в ее реализации в остальных 4 типах исследуемых ДЕ.

Проведенный частотный анализ позволил выделить ряд интонационных признаков, присущих каждому исследуемому типу ДЕ. Для получения динамического интонационного портрета каждого типа ДЕ использовался метод обобщенного тонального контура (ОТК), разработанный ЛЭФ ОНУ, способствующий созданию более адекватной картины изучаемого явления, так как представляет его во временной цепи, с учетом всех связей и взаимодействий составляющих его элементов.

Рисунок 3 наглядно демонстрирует разницу в тональной структуре 5 типов исследуемых диалогических единств:

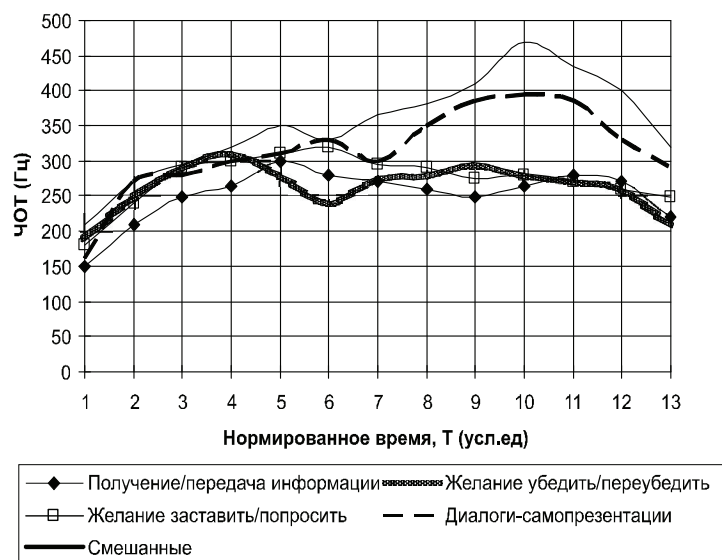


Рис. 3. Обобщенная динамика движения ЧОТ во всех типах исследуемых диалогических единств

1. Большой завершенностью среди 5 типов исследуемых ДЕ характеризуются диалогические единства, в которых главным выступает желание убедить/переубедить собеседника что-либо сделать, а наименьшей – смешанные ДЕ.

2. Область повышенных значений в смешанных ДЕ, диалогах-самопрезентациях находится на ядре, а в остальных 3 типах исследуемых ДЕ – на корпусе.

3. Самое низкое начало свойственно ДЕ, служащим для получения/передачи информации, самое высокое – смешанным диалогическим единствам.

4. Смешанные диалоги и диалоги-самопрезентации характеризуются ярко выраженным ядром, в остальных трех типах исследуемых диалогических единств более выражен корпус.

5. Смешанным диалогам и диалогам-самопрезентациям свойственны более высокие значения ЧОТ, чем остальным 3 типам исследуемых диалогических единств.

Проведенное исследование позволило констатировать, что частотный компонент интонации в целом и значения частотного диапазона и пиковой ЧОТ в частности играют важную роль в реализации исследуемых нами интенций – получить / передать информацию; убедить / переубедить собеседника; заставить / попросить собеседника что-либо сделать; самовыразиться, высказать свое мнение (часто без учета мнения собеседника); смешанные интенции (у каждого из коммуникантов они разнятся). Существует ярко выраженная взаимосвязь между показателями частоты основного тона и успешностью/неуспешностью коммуникации, которая носит характер обратной пропорциональности: чем выше значения диапазона частоты основного тона и ее пиках точек, тем ниже процент коммуникативной успешности в исследуемых диалогических единствах.

Перспективы дальнейшего исследования открываются в плоскости комплексного изучения мелодических, динамических и темпоральных характеристик, участвующих в реализации интенции в диалогах различных типов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ахманова О.С. Прагматическая лингвистика, прагмалингвистика и лингвистическая прагматика / О.С. Ахманова, И.М. Магидова // Вопросы языкознания. – 1978. – № 3. – С. 43 – 48.
2. Арутюнова Н. Д. Некоторые типы диалогических реакций и "почему"-реплики в русском языке / Н. Д. Арутюнова // Филологические науки. – 1970. – № 3. – С. 44-58.
3. Арутюнова Н. Д. О типах диалогического стимулирования / Н. Д. Арутюнова // Теория и практика лингвистического описания разговорной речи. – Горький, 1972. – С. 3-5.
4. Арутюнова Н. Д. Фактор адресата / Н. Д. Арутюнова // Известия АН СССР. – 1981. – Т. 40. – № 4. – С. 325-362.
5. Арутюнова Н. Д. Стратегия и тактика речевого поведения / Н. Д. Арутюнова // Прагматические аспекты изучения предложения и текста : сб. науч. тр.; [отв. ред. Г. Г. Почепцов]. – Киев, 1983. – С. 3-12.
6. Виноградов В.В. О языке художественной прозы: избр. тр. / Виноградов В.В. – М.: Наука, 1980. – 360 с.
7. Грайс Г. П. Логика и речевое общение / Г. П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике. Лингвистическая прагматика. – 1985. – Вып. XVI. – С.217-236.
8. Леонтьев А. А. О речевой ситуации и принципе речевых действий / Леонтьев А. А. // Русский язык за рубежом. – 1968. – № 2. – С. 19-24.

9. Леонтьев А. А. Высказывание как предмет лингвистики, психолингвистики и теории коммуникации / Леонтьев А. А. // Синтаксис текста. – Москва, 1979. – С. 18-36.
10. Лингвистический энциклопедический словарь / [ред. В. Н. Ярцева]. – М. : Советская Энциклопедия, 1990. – 685 с.
11. Лингвистический энциклопедический словарь / [ред. В. Н. Ярцева]. – М. : Советская Энциклопедия, 2002. – 710 с.
12. Одинцов В. В. Стилистика текста / Одинцов В. В. – М., 1988. – 159 с.
13. Остин Дж. Л. Слово как действие / Дж. Л. Остин // Новое в зарубежной лингвистике. Теория речевых актов. – 1986.- Вып. XVII. – С. 22-129.
14. Падучева Е. В. Прагматические аспекты связности диалога / Е. В. Падучева // Изв. АН СССР. Сер. лит. и языка. – 1982. – Т. 41. – № 4. – С. 305-313.
15. Серль Дж. Р. Классификация иллокутивных актов / Дж. Р. Серль // Новое в зарубежной лингвистике. Теория речевых актов. – 1986. – Вып. XVII. – С. 170-194.
16. Стросон П. Ф. Намерение и конвенция в речевых актах / П. Ф. Стросон // Новое в зарубежной лингвистике. Теория речевых актов. – 1986. – Вып. 17. – С. 130-150.
17. Koschmieder E/ Beitaege zur allgemeinen Syntax / E. Koschmieder. – Heidelberg, 1965. – 19 p.