

Нектар Григорян
кандидат філологічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної фонетики
англійської мови
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

Наталя Дьоміна
кандидат філологічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної фонетики
англійської мови
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

ПРОСОДІЯ ПЕРЕКОНУВАННЯ В АНГЛОМОВНОМУ ДІАЛОГІЧНОМУ ДИСКУРСІ (НА МАТЕРІАЛІ ТОК-ШОУ)

Просодія переконування розглядається як одна із ключових складових комунікативної компетенції в англomовному діалогічному дискурсі. У сучасному світі, який характеризується глобалізаційними процесами, міжкультурна взаємодія набуває все більшого значення. Англійська мова виконує роль основного засобу міжнародної комунікації, де вміння ефективно застосовувати просодичні засоби є критично важливим для досягнення переконливого ефекту.

Дослідження просодичних маркерів переконування є актуальним із позицій когнітивної лінгвістики, прагматики та соціолінгвістики. У діалогічному дискурсі, який передбачає взаємодію між двома чи більше учасниками, ці маркери відіграють важливу роль у формуванні атмосфери довіри та взаєморозуміння, що є основою успішної комунікації.

Аналіз проблематики дослідження здійснюється в рамках таких дисциплін, як психологія, логіка, лінгвістика, філософія, риторика та теорія соціальної комунікації. Значний внесок у вивчення цієї тематики зробили дослідники Н. Кравченко, Н. Бігунова, Н. Вербич, Г. Бевзо, Г. Приходько, Г. Рябоконт, А. Конверський та М. Савенко.

Об'єктом дослідження є аргументативний діалогічний дискурс, що реалізується носіями англійської мови.

Предметом дослідження виступають просодичні особливості, які застосовуються для переконування в англомовному аргументативному діалогічному дискурсі на основі аналізу матеріалів ток-шоу.

Мета дослідження – визначити просодичні характеристики переконування в англомовному діалогічному дискурсі.

Аргументація становить невід'ємну складову комунікації, оскільки вона дозволяє обґрунтовувати власну позицію та переконувати співрозмовників у правильності висловлювань.

За визначенням А. Конверського, аргументація є формою інтелектуальної діяльності, яка передбачає формування переконування у правильності або помилковості певного твердження (Конверський, с. 39).

Н. Кравченко підкреслює, що аргументація в межах переконування є важливим компонентом діалогічної взаємодії, оскільки її характер визначається моделлю спілкування між учасниками діалогу та структурою обміну репліками.

Діалог-переконання включає такі структурні елементи, як теза, аргументація та демонстрація. Теза є твердженням, що потребує обґрунтування; аргументи – це думки, істинність яких вже визнана та які застосовуються для підтвердження інших тверджень; демонстрація – це метод, який встановлює зв'язок між тезою та аргументами.

Ток-шоу як форма діалогічного спілкування характеризується динамічністю комунікативної взаємодії, зв'язністю висловлювань та активною участю ведучого у встановленні ефективної комунікації. Цей жанр, що об'єднує інформативні та розважальні аспекти, представлений концепцією інфотейнменту, де розважальна складова часто переважає над інформаційною (Цибко, с. 286).

Методи аналізу просодичних характеристик, які забезпечують функцію переконування, ґрунтуються на експериментально-фонетичному підході,

розробленому Н. Кравченко (Кравченко, с. 227) та Н. Бігуною (Бігунова, с. 230).

Матеріалом дослідження стали діалоги з британських і американських ток-шоу, зокрема «The Jonathan Ross Show» та «The Graham Norton Show», включаючи 20 реплік у виконанні дикторів – чоловіків та дикторів – жінок.

Результати дослідження показали, що ведучі розважальних ток-шоу найчастіше використовують високий висотний рівень, тоді як середній і низький рівні зустрічаються рідше. Для інформаційних ток-шоу характерний переважно середній висотний рівень. Темп мовлення в розважальних ток-шоу здебільшого швидкий або середній, а для інформаційних характерна уповільненість, особливо при обговоренні важливих тем. Гучність мовлення у розважальних ток-шоу вища, ніж у інформаційних, де домінує середній або тихий рівень.

У розважальних ток-шоу переважають короткі й середні паузи, тоді як інформаційні програми характеризуються довгими паузами, що відображає відмінності у стилях мовлення обох форматів.

Список використаної літератури

1. Бігунова Н. А. Позитивна оцінка: від когнітивного судження до комунікативного висловлювання. – Одеса: КМ ОМД, 2017, 600 с.
2. Бевзо Г. Комунікативні стратегії в сучасному англomовному письмовому дискурсі. Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Філологія. Журналістика. Т. 32 (71). № 6. Ч. 3. 2021. С. 226-230. URL: https://philol.vernadskyjournals.in.ua/journals/2021/6_2021/part_3/40.pdf
3. Вербич Н. Інтонація переконування в публічному мовленні. Луцьк. 2011. 212 с.
4. Конверський А. Є. Логіка : підручник. 2-ге вид., виправлене Київ: ВПЦ "Київський університет", 2017. 391 с.
5. Кравченко Н.О. Синергійність англomовного релігійного дискурсу (теолінгвістичний підхід). Одеса, 2017. 407 с.

6. Приходько Г. Контекстуальна зумовленість аргументативних оцінних висловлювань в діалогічному дискурсі, Вісник КДЛУ: Серія «Філологія», КДЛУ, 2000, 304 с.

7. Рябоконт Г. Л. Формування продуктивних навичок переконання в англійському усному й письмовому дискурсі / Рябоконт Г. Л. // Modern Scientific Researches. - 2020. - Issue № 12, Part 3. - P. 99-109.

8. Савенко, М.Д. Методологія аргументації. Наукові записки НаУКМА. Юридичні науки. Київ, 2013. С. 12-17.

9. Цибко А. Лінгвосоціокультурні особливості теледискурсу та місце у них жанру ток-шоу. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/psptkl_2016_29_25.pdf С.277-291