

ПРОСОДИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЕЧИ ДИКТОРОВ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПРОГРАММ (НА МАТЕРИАЛЕ БРИТАНСКОГО ВАРИАНТА АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА)

Трегубенко Алексей Игоревич

Для успешной коммуникации в рамках телевизионного дискурса необходим определенный набор языковых средств, которые будут способствовать максимальной адекватности восприятия речи диктора или «картинки». В виде одного из средств, представляющего крайне значимым, является интонация ведущего (диктора), который использует целый арсенал различных просодических средств, они в значительной степени способствуют формированию казалась бы самостоятельного отношения зрителя к представляемой информации, что является особенно актуальным для телевизионных новостей и ток-шоу.

Ключевые слова: просодия, интонация, речь, телевидение, речь телеведущих

PROSODIC CHARACTERISTICS OF BROADCAST REPORTERS' SPEECH (ON THE BASIS OF BRITISH ENGLISH)

Tregubenko Alexey Igorievich

Successful communication within the discourse of television requires a certain set of linguistic resources, which will contribute to a maximum of adequacy of perception of a speaker's speech and a visual information of a broadcast. One of the significantly important means is the leading tone (of a speaker's voice). Speaker uses an arsenal of various prosodic tools which contributes to the formation of a seemingly subjective relation to the information provided, and thus makes those tools especially important for television news broadcasts and talk-shows.

Keywords: prosody, intonation, voice, television, anchorman's speech

Речь телеведущего рассчитана на неоднородную по составу и уровню образования аудиторию, которая воспринимает телевизионную речь как эталон речи. Ведущий несет ответственность не только за содержание своего сообщения, но и за его звуковое воплощение. Звучащая речь ведущего должна соответствовать орфоэпическим нормам литературного английского языка, отличаться умелым использованием выразительных средств просодии.

Телевизионная речь является одним из специфических типов устной речи и подразделяется на оппозиционные типы:

1. монологическая речь и диалогическая;
2. подготовленная и спонтанная;
3. тщательная и непринужденная

Каждый из типов речи телеведущих обладает определенной спецификой: монологическая предполагает соответственно, речь одного человека, и обладает определенными требованиями по оформлению высказываний. Диалогическая речь предназначена для вовлечения собеседника в коммуникативный акт. Для подготовленной речи

характерно наличие у выступающих знания относительно информации, которую он будет преподносить. Спонтанная обладает неподготовленной формой, она обычно не содержит речевые средства, направленные на воздействие, на формирование образа. Тщательная речь предполагает акцентированное внимание к звуковой стороне подаваемого сообщения, а непринужденная, наоборот, уделяет меньшее внимание к звуковым аспектам.

Рассмотрим специфику проявления просодических параметров речи на определенных примерах.

На первой записи Н. Ротерхам, ведущий новостных подкастов BBC newsbeat и штатный репортёр на BBC Radio, освещает одну из самых важных тем в истории современной Великобритании. 23 июня в Великобритании состоится референдум о выходе из Евросоюза. Данный подкаст является примером монологичной, подготовленной речи. В частности, Н. Ротерхам нередко апеллирует статистическими данными и числами.

“On June 23 millions of us will vote whether to remain part of the European Union or leave.”

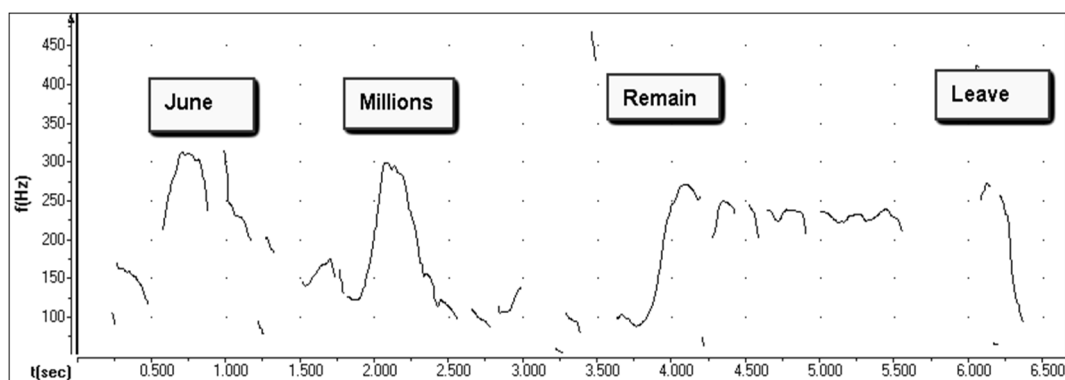


Рис.1 Визуализация изменения частоты основного тона Н. Ротерхама

На этом отрезке Н. Ротерхам уделяет особое внимание числам, привлекая внимание зрителя к тому как членство в Евросоюзе и миграционный кризис повлияли на популяцию. Он начинает речь с обозначения главного выбора, который предстоит сделать населению Великобритании. Здесь просодически выражены слова *june, millions, remain leave*.

Далее Н. Ротерхам рассказывает об особенностях визового режима в случае, если Великобритания выйдет из состава Евросоюза. Особенно стоит отметить расставленные в конце этого отрывка паузы.

“To do that we’d need to get rid of freedom of movement... get out of the single market... Which means leaving the EU.”

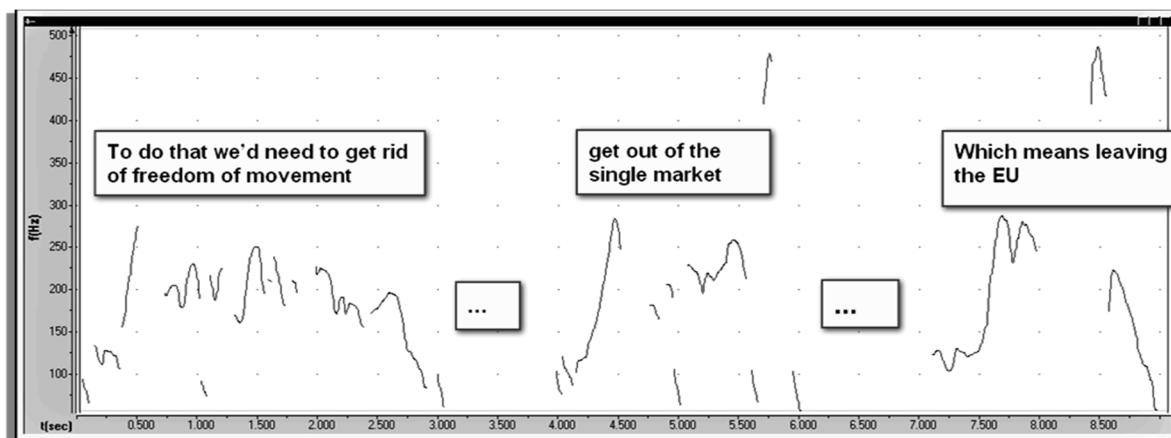


Рис.2 Визуализация изменения частоты основного тона Н. Ротерхама

Он прибегает к использованию приёма паузации. Н. Ротерхам использует паузы для привлечения внимания зрителей к последующей значимой части сообщения. Кроме того, в рамках подготовленной речи он использует её прагматический аспект. Эти паузы несут свою смысловую нагрузку, их место определено выбором диктора. Также стоит отметить тенденцию Ника понижать тон перед паузами и в конце предложения, практически всегда начиная предложение на отметке в 300Hz. Это придаёт повествованию субъективную оценку, делает диктора вовлеченным в акт коммуникации, придаёт ведущему небезразличность к проблеме и приковывает внимание зрителя.

Речь Н. Ротерхама заняла 2 минуты 27 секунд эфирного времени, за которые он произнёс 399 слов. Это позволяет составить показатель темпа речи в 163 слова в минуту, что является примером ускоренного стабильного темпа речи.

Как правило, в рамках телевизионного дискурса, диалогическая речь представлена в таких форматах телепередач как интервью, в которой интервьюер задаёт вопросы своим собеседникам. На записи Дж. Паксман в рамках новостного подкаста BBC newnight разговаривает с Дж. Квинси, президентом компании Coca-Cola Europe. Количество жалоб на высокий уровень сахара в напитках растёт, в связи с чем предлагается облагать газированные напитки налогом как сигареты. Это делается для того, чтобы сдержать рост ожирения среди населения. Сам Дж. Паксман ведёт беседу весьма агрессивно и оживлённо, он ясно даёт зрителю понять, что имеет негативное отношение к компаниям, продающих вредные для здоровья напитки в таких количествах, его поведение в студии также имеет функцию проецирования своей воли на зрителя, зритель становится на сторону ведущего, начинает сопереживать, тем самым становясь осведомлённым в существующей проблеме.

“James Quincey is the president of Coca Cola Europe. What good does coca cola do to you physically?”

После того, как ведущий представил зрителю своего гостя, он задаёт ему вопрос. На графике наглядно показано как он просодически оформлен.

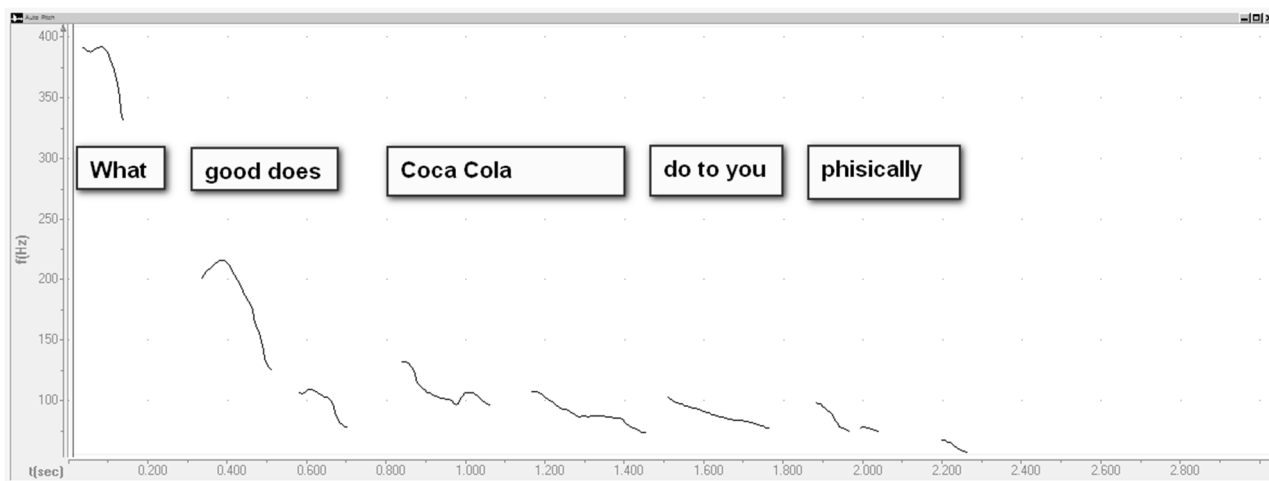


Рис.5 Визуализация изменения частоты основного тона Дж. Паксмана

Вопрос звучит язвительно, Дж. Паксман начинает предложение на очень высокой отметке в 400 Hz, спускаясь на слове *physically* ниже 100Hz. Такая постепенно нисходящая мелодическая градация помогает Дж. Паксман выразить своё любопытство и неподдельную заинтересованность в вопросе. На это директор компании отвечает ему, что потребителя устраивает количество сахара в напитке и он признаёт его высокий процент.

“Does have some sugar in it, you say. Why don't you say specifically how much sugar there is in this can, for example?”

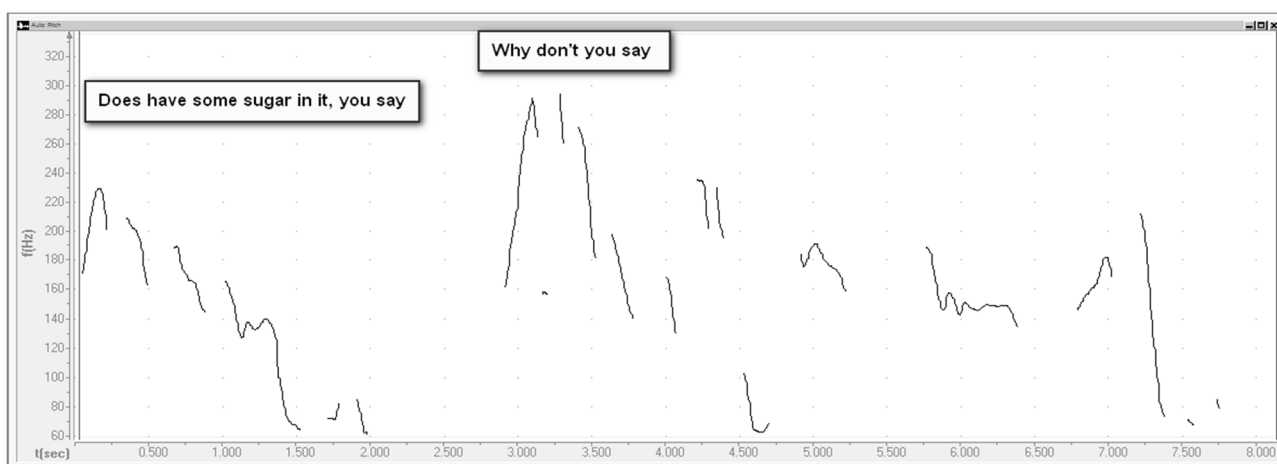


Рис.6 Визуализация изменения частоты основного тона Дж. Паксмана

Здесь главными интонационными пиками становится повторение слов гостя программы и встречный вопрос, в формате интервью такие частые вопросы могут обозначать конфликт сторон, это служит элементом нападения. Собеседники становятся противниками, когда, в свою очередь, отвечающий защищается. Вопрос теряет нейтральность. Дж. Паксман крайне возмущен и использует восходяще-нисходящий тон с высшей отметкой в 300Hz. Дж. Паксман не только использует свой тон и голос, он также обильно жестикулирует и даже держит в руках банку газированного напитка.

“On the side you say. it says thirteen, there is percentage on it. Isn't there? Do you imagine people know... if they go to the cinema and they get a small one or a big one too. You go to the cinema and you get a jug of coke like this. Do you think people have any idea how much sugar is in it?”

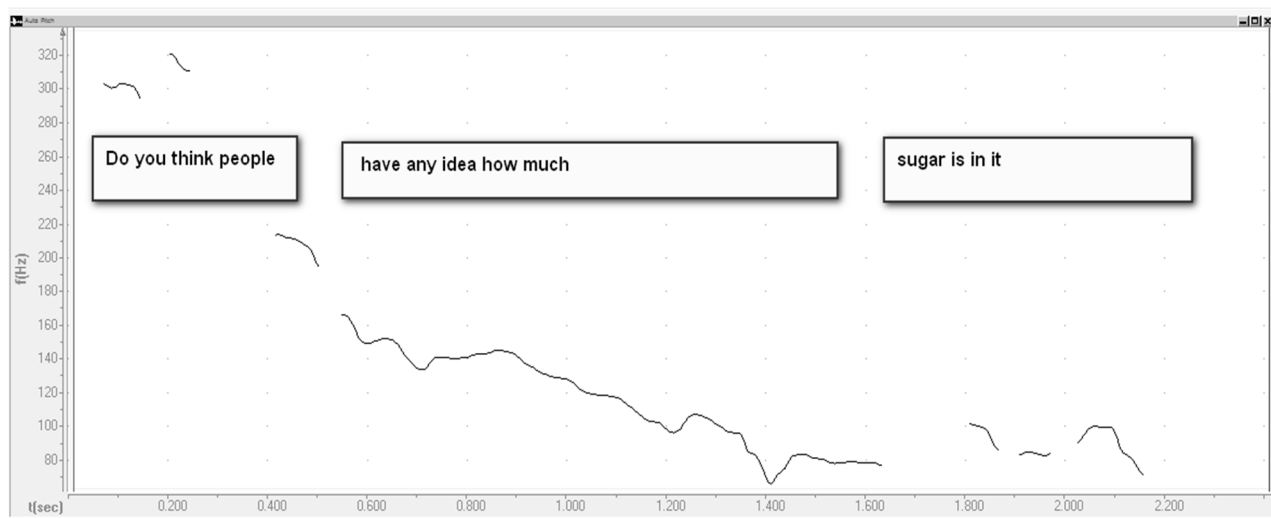


Рис.7 Визуализация изменения частоты основного тона Дж. Паксмана

Дж. Паксман вырисовывает возможную тривиальную ситуацию, для того, чтобы проиллюстрировать зрителю как легко каждый может проигнорировать данные о составе напитка и снова задаёт вопрос, привлекая гостя к ответственности, пытаясь вызвать чувство вины, ожидая оправдания. Такой мелодический рисунок вопроса имеет большую силу воздействия как на зрителя, так и на собеседника.

“Look- look- look at this... Twenty three sachets of sugar in that single container. The equivalent for that cup. That is a staggering amount of sugar.”

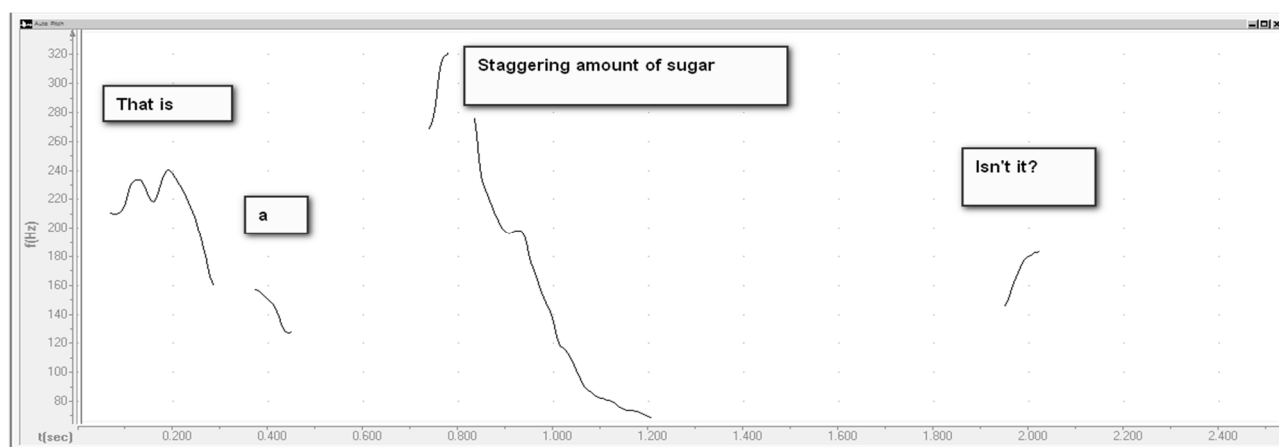


Рис.8 Визуализация изменения частоты основного тона Дж. Паксмана

Здесь Дж. Паксман особенно выделяет слово *staggering*, снова прибегая к восходяще-нисходящему тону, высказывает своё возмущение. Он начинает восклицание на высокой отметке в 280 Hz, резко поднимая его до 320 Hz, после чего понижает свой тон до акустического нуля за 0,4 сек.

“Clearly it's called the coke zero, but the Coke classic... Look at this one here. Forty Four packets of sugar in this one. Forty Four! Whether is twenty three in something this size or forty four in something this size. Each of them is to be consumed in one simple sitting at the cinema. This is staggering, isn't it?”

Дж. Паксман снова достаёт пластиковый стакан, но с большим объёмом, снова эмоционально воздействуя на зрителя и собеседника. На этот раз он засыпает стол пакетиками сахара и несколько раз повторяет немислимое число.

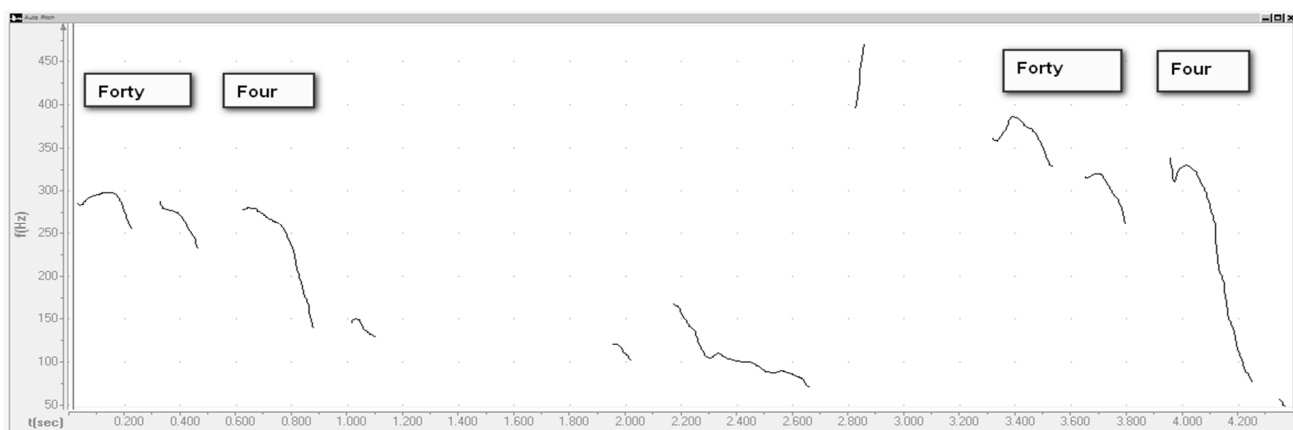


Рис.9 Визуализация изменения частоты основного тона Дж.Паксмана

Показатели тона Дж. Паксман в этот момент находятся на высоких позициях, а в момент повторения им числа *Forty four* тон достигает отметки в 400 Hz.

“So you accept your role in the obesity epidemic, do you?”

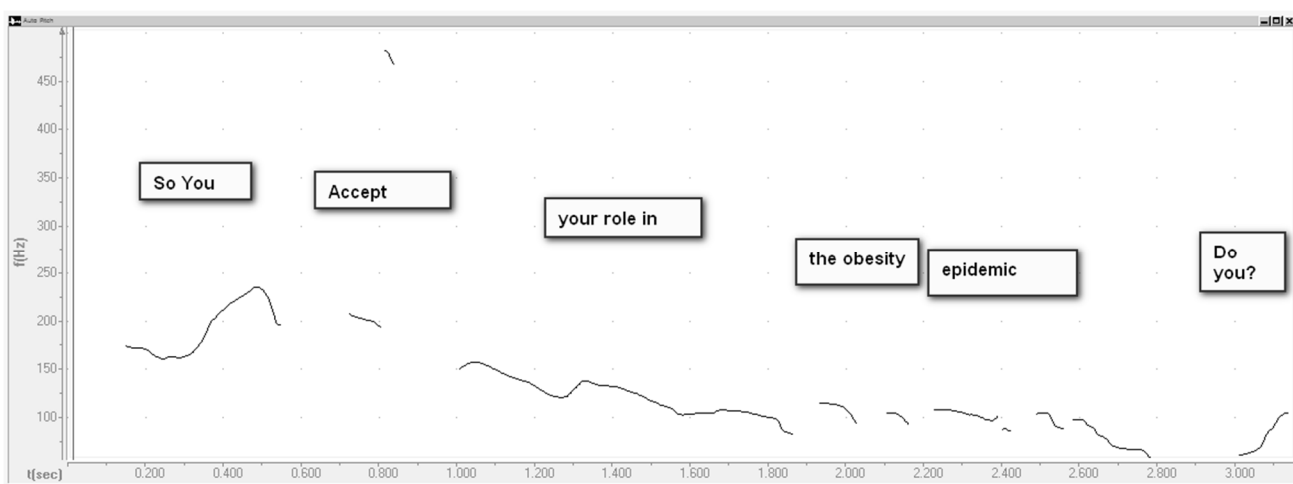


Рис.10 Визуализация изменения частоты основного тона Дж.Паксмана

Дж. Паксман совершенно не стесняется задавать провокационные вопросы и делает это спокойным, размеренным голосом, сохраняя нисходящую тенденцию в вопросительных предложениях. Высота тона не превышает 250Hz. Он заканчивает интервью холодным выражением благодарности собеседнику, в предложении можно различить ноты высокомерия, слова звучат несколько отчужденно. Общий тон едва превышает 85 Hz.

“Thank you very much.”

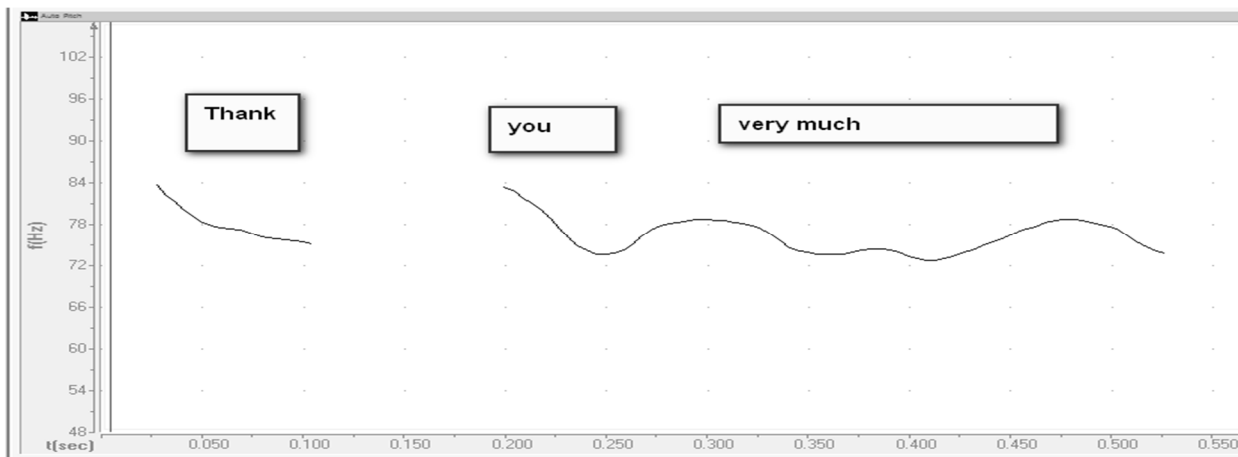


Рис.13 Визуализация изменения частоты основного тона Дж.Паксмана

Сэр Д. Ф. Аттенборо — один из самых знаменитых в мире телеведущих и натуралистов. Его передачи являются примером спонтанной речи, профессионализм Д. Аттенборо всегда отмечался зрителями и критиками. На данном отрезке Д. Аттенборо наблюдает за орангутангами, орудующими инструментами и другими предметами человеческого быта.

“You might think that this orangutan washing socks is some kind of circus trick for what she’s been specially trained.”

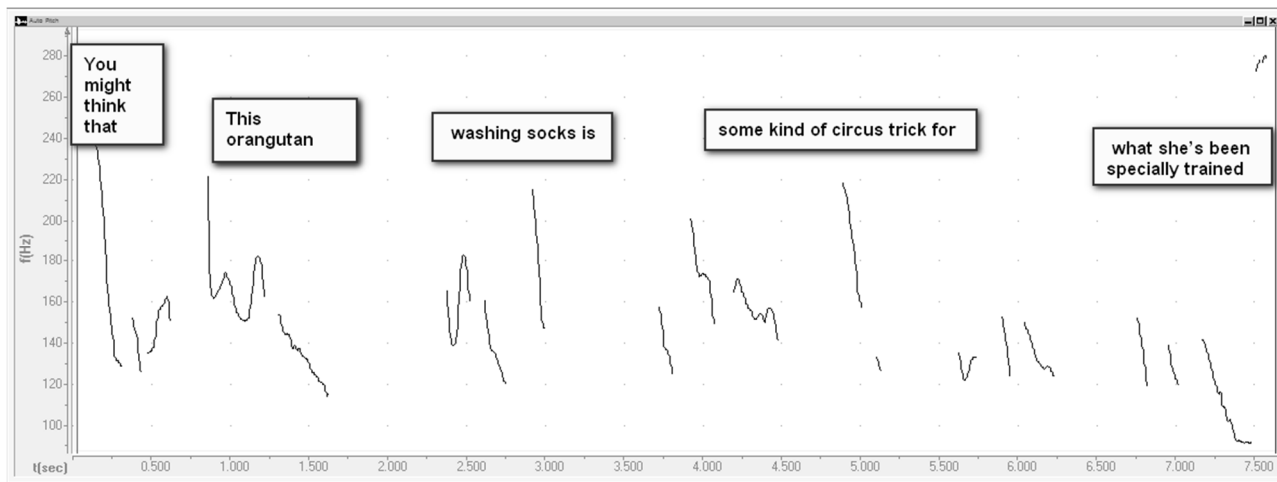


Рис.14 Визуализация изменения частоты основного тона Д.Аттенборо

Тон Д. Аттенборо не превышает 260 Hz, на графике преимущественно нисходящие линии (78% нисходящих, 17% восходяще-нисходящих, 5% нисходяще-восходящих).

“ And those two talents were ultimately the lead to the transformation of the world.”

Д. Аттенборо замедляет речь и отмечает невероятный по своей силе воздействия интеллект развитых существ. Предложение звучит вкрадчиво, словно оставляет зрителя наедине с мыслями. Оно же и закрывает кадр с орангутангом. Д. Аттенборо поднимает свой тон со 140Hz до 280Hz на слове *those* и постепенно от слова к слову снижает его до 100Hz.

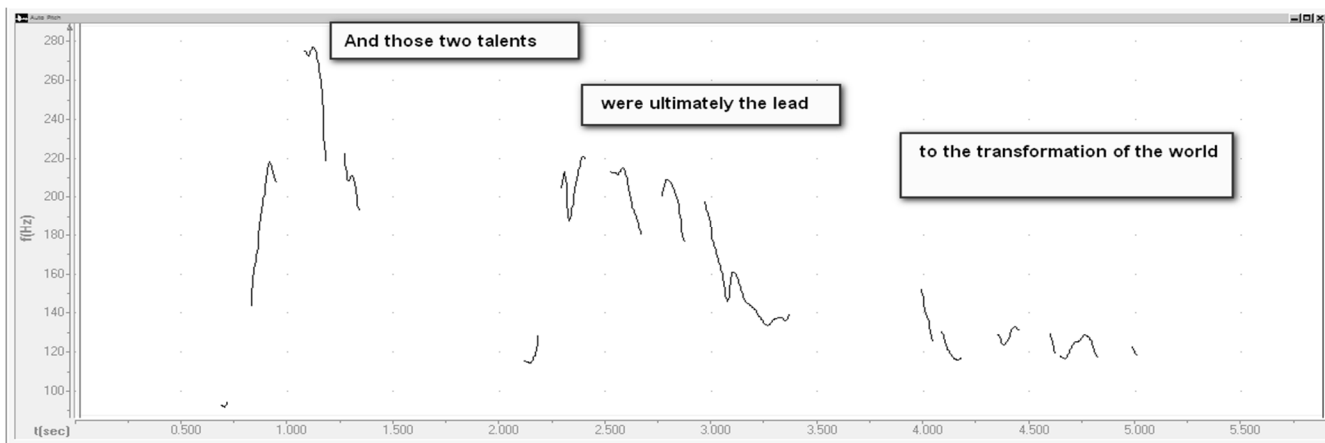


Рис.16 Визуализация изменения частоты основного тона Д.Аттенборо

“Kalimantan or Borneo is a home to a special group of orangutans who’d been rescued from captivity and returned to the wild. Because they lived partly in our world as well as theirs, they could give us one of the insights of what we have in common.”

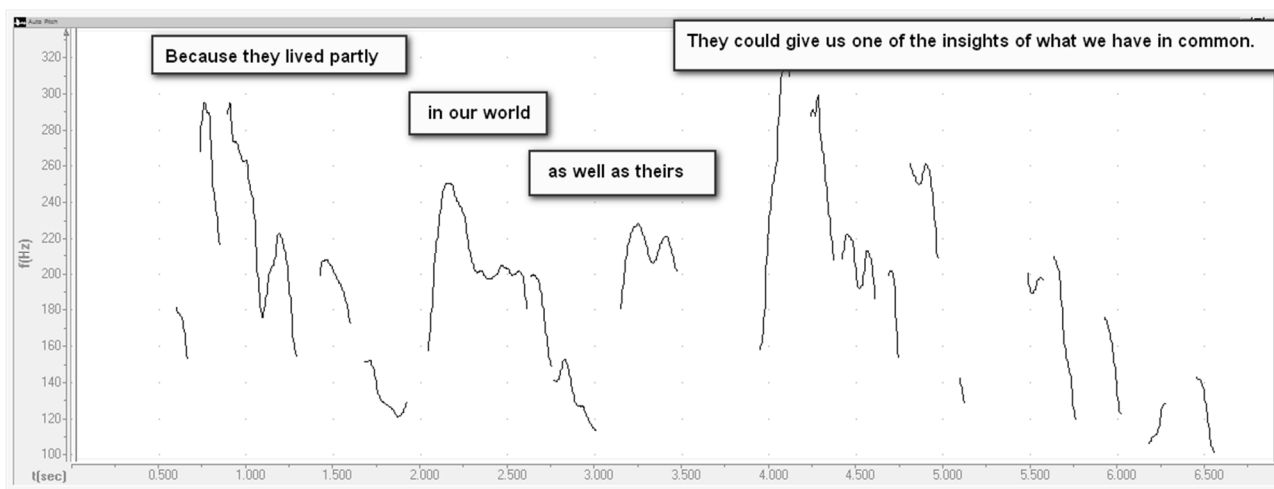


Рис.17 Визуализация изменения частоты основного тона Д.Аттенборо

В предложении главным образом преобладает нисходящий тон (48%), затем восходяще-нисходящий (27%), после него нисходяще-восходящий и восходящий (16% и 9% соответственно). Самый высокий показатель в 320Hz находится на слове *they*.

“But the most important thing we share is our big brain. It’s that it produces so many of the talents and abilities that we have in common.”

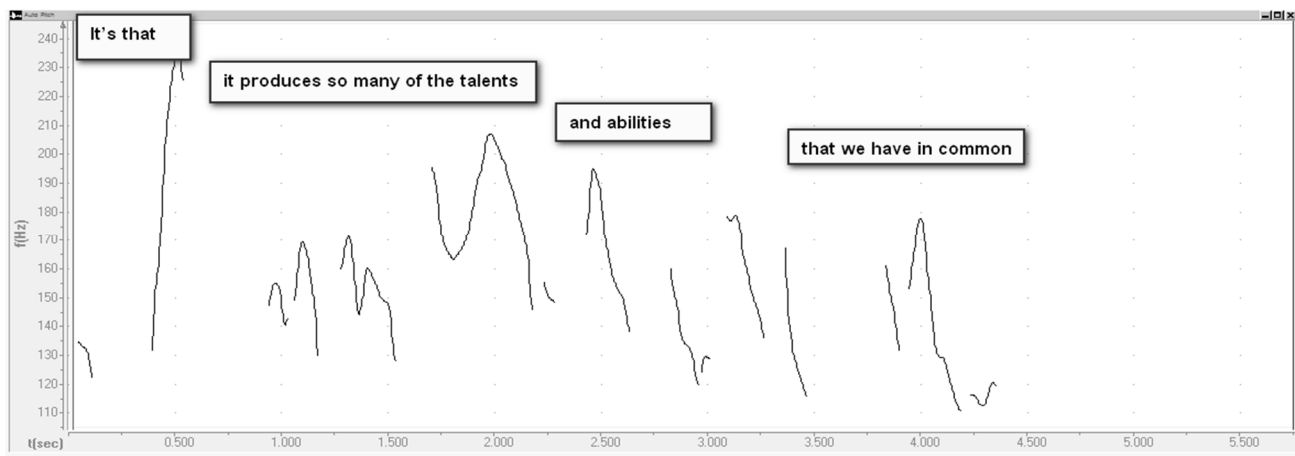


Рис.20 Визуализация изменения частоты основного тона Д.Аттенборо

На уровне всего предложения заметна нисходящая тенденция. На этом предложении Д. Аттенборо заканчивает свой репортаж, понижая тон с высшей отметки на слове *that* в 240Hz к восходяще-нисходящим тонам слов *talents* и *abilities*. Этим предложением диктор подводит итог своего эфира, еще раз указывая на родство человекообразных обезьян и человека. Мысль, которая красной нитью проходила через весь репортаж. Из всего эфирного времени, Д. Аттенборо разговаривал на протяжении 99 секунд, за которые он произнес 247 слов, что составляет темп в 150 слов в минуту.

На изученных примерах было доказано, что прагматическая установка новостного дискурса преимущественно детерминирует использование мелодических тонов в речи дикторов, на уровне которых ведущие оказывают влияние на аудиторию. Опытные дикторы, репортеры и комментаторы могут одними интонациями вызвать у реципиентов требуемую реакцию, и добиться формирования определенного общественного мнения по рассматриваемой проблеме. Однако, положительное либо отрицательно звучание восходящего тона неизменно зависит от контекста и ситуации. Максимально частое использование восходящих тонов может демонстрировать отчужденность и безучастность в обсуждаемой теме, однако средние и высокие варианты восходящих тонов могут звучать дружелюбно. Нисходяще-восходящий тон может выражать интонационное умалчивание, выступать в имплицативной функции, придавая оттенок неуверенности повествованию.

На основе акустического анализа были выявлены характерные закономерности в таких типах речи телеведущих как подготовленная(тщательная) и спонтанная, монологическая и диалогическая. Образец монологической речи был также взят за образец подготовленной речи. В подготовленной монологической речи сохраняется умеренный ускоренный темп, телеведущий часто прибегает к использованию восходящих тонов для выделения ключевых слов в предложении. Заметна тенденция начинать предложение на высоких показателях тона.

В целом мелодический рисунок диктора был очень разнообразен, чем несомненно привлекал внимание зрителя и производил необходимый коммуникативный эффект, а также придаёт речи ведущего субъективную оценку.

На примере диалогической речи прослеживается чёткая зависимость мелодического рисунка от контекста, личного отношения к проблеме, а также имиджа телеведущего. Диктор высказывает возмущение нисходящими и восходяще-нисходящими тонами. Использует повторения, аналогии, обильно жестикулирует. Средние показатели фона опускаются лишь в редкие моменты, преимущественно главные слова в предложениях находятся за отметкой в 300Hz, в связи с частым использованием громких эпитетов. Характерно использование паузаций для создания нужного эмотивного отклика в зрителе.

В образце спонтанной речи преобладают нисходящие тона, это связано со спокойным и размеренным темпом и спецификой документального кино о дикой природе. Телеведущий говорит повышенным тоном исключительно в моменты обращения к зрителю для создания т.н эффекта присутствия. Вкрадчивая манера диктора должным образом воздействует на зрителя. Характерно использование восходяще-нисходящих тонов для выделения ключевых фраз и слов в предложении. Паузациями выделяются главные слова, для эффективного усвоения информации зрителем, что является доминирующей функцией образовательных передач.

Список литературы:

1. Демина М.А. Медиавоздействие и его составляющие: когнитивно-прагматический анализ // Фонетика, фонология и межкультурная коммуникация. - М.: ИПК МГЛУ «Рема», 2012. - С. 65 - 77.
2. Леонтьева С.Ф. Теоретическая фонетика современного английского языка: Учебник для студентов педагогических вузов и университетов/ С.Ф.Леонтьева. - М.: Изд-во Менеджер, 2002. - 336с.
3. Потапова Р.К. Фонетические средства оптимизации речевого воздействия // Вопросы языкознания. – 2012. – №2. – С. 9-15.
4. Gimson A.C. An introduction to the pronunciation of English / A.C. Gimson. – London: Arnold. Sixth edition revised by Cruttenden, – 2001. – 362 p.
5. Roach P. English Phonetics and Phonology / P. Roach. – Cambridge, 2000. – 283 p.
6. Wells, J. C. Longman Pronunciation Dictionary. – 3rd ed. – London : Longman, 2008. – 922 p.
7. Wells J. English intonation. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.