

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

На правах рукописи

Арнова Наталья Викторовна

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРОСОДИЧЕСКИХ И ЖЕСТОВЫХ
КОМПОНЕНТОВ НЕВЕРБАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА
В ПРЕЗЕНТАЦИИ НОВОГО ПРОДУКТА**

(Экспериментально-фонетическое исследование на материале устных презентаций и интервью американских предпринимателей Стива Джобса, Билла Гейтса и Марка Цукерберга)

Специальность: 10.02.04 – германские языки

Диссертация на соискание учёной степени

кандидата филологических наук

Научный руководитель:

доктор филологических наук,

профессор Левина Т. В.

Владимир 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
Глава I. ИСХОДНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОСОДИЧЕСКИХ И ЖЕСТОВЫХ СРЕДСТВ КОММУНИКАЦИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ОРАТОРОМ.....	14
1.1. Ораторский стиль как средство реализации коммуникативной интенции.....	14
1.2. Просодические средства ораторской речи.....	26
1.2.1. Мелодика.....	31
1.2.1.1. Шкала.....	36
1.2.1.2. Тоны.....	38
1.2.2. Темп как средство воздействия.....	40
1.2.3. Паузация как средство воздействия	43
1.3. Основные подходы к изучению происхождения невербальных средств общения.....	47
1.4. Невербальное поведение как неотъемлемая часть коммуникации.....	50
1.5. Выводы по главе I	64
Глава II. МАТЕРИАЛ И МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ.....	66
2.1. Экспериментальный материал исследования.....	66
2.2. Методика аудиторского анализа.....	71
2.3. Методика электронно-акустического анализа.....	73
2.4. Методика визуального и аудиовизуального анализа.....	77
2.5. Выводы по главе II.....	81
Глава III. РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ.....	82
3.1. Результаты аудиторского анализа.....	82

3.1.1. Ключевые слова, их частотность. Синтаксические и лексические средства выделения в тексте ключевых слов.....	82
3.1.2. Шкалы (предтерминальная часть мелодического контура).....	85
3.1.3. Терминальные тоны.....	87
3.1.4. Скорость произнесения.....	91
3.2. Результаты электронно-акустического анализа.....	93
3.2.1. Частотные характеристики.....	93
3.2.2. Характеристики интенсивности.....	96
3.2.3. Длительность пауз.....	99
3.2.4. Показатели длительности фонационных отрезков.....	102
3.3. Результаты визуального и аудиовизуального анализа.....	106
3.3.1. Результаты визуального анализа.....	106
3.3.2. Результаты аудиовизуального анализа	110
3.3.2.1. Совпадение пика жеста и ядерного тона синтагмы.....	110
3.3.2.2. Совпадение жеста и ключевого слова.....	112
3.3.2.3. Совпадение направления жеста и ядерного тона.....	112
3.4. Выводы по главе III.....	114
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	123
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	129
СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ.....	149
ПРИЛОЖЕНИЕ 1.....	151
ПРИЛОЖЕНИЕ 2.....	155
ПРИЛОЖЕНИЕ 3.....	158
ПРИЛОЖЕНИЕ 4.....	159
ПРИЛОЖЕНИЕ 5.....	163
ПРИЛОЖЕНИЕ 6.....	167
ПРИЛОЖЕНИЕ 7.....	177
ПРИЛОЖЕНИЕ 8	186
ПРИЛОЖЕНИЕ 9.....	198

ВВЕДЕНИЕ

Данное исследование является экспериментально-фонетическим и визуальным анализом просодических и жестовых характеристик речи оратора в презентации нового продукта. Работа выполнена в русле современных комплексных подходов к языку и непосредственно связана с социофонетикой английского языка, невербальной семиотикой, прагма – и экстралингвистикой. В настоящей работе предпринята попытка описать функционирование американской просодии в презентации нового продукта, выявляются просодические особенности речи-презентации, оказывающей влияние на слушателя, а также рассматривается взаимодействие жестового поведения оратора с просодическими характеристиками его речи.

Актуальность избранной темы обуславливается тенденцией современной лингвистики рассматривать язык в более широком контексте. Так, в последние десятилетия для исследователей представляет интерес изучение специфики взаимосвязи таких категорий, как *просодия*, *синтаксис*, *прагматика* и *лексика* (Постникова Л.В., 2003; Динцис А.В., 2004; Потапова Р.К., 2006; Углова Н.Г., 2006; Дубовский Ю.А. и др. 2009; Кожедуб Н.В., 2009; Сибилёва Л.Н., 2009). Кроме того, перспективным кажется такое направление современной лингвистической науки, которое нацелено на изучения взаимодействия жеста и речевого произведения (Kendon. A., 1975; Грейдина Н.Л., 1986; Конецкая В.П., 1997; Верещагина А.В., 2000; Крейдлин Г.Е., 2000; Кибрик А.А., 2008; Цибуля Н.Б., 2015). Однако следует отметить, что уже полученные на данный момент результаты обозначенных исследований не дают исчерпывающих ответов о том, каким образом просодические и жестовые характеристики взаимодействуют в речи, а во многом ставят перед учёными новые вопросы, которые требуют дальнейшего изучения данной проблематики.

В рамках данной темы одной из основных целей нам представляется аспект рассмотрения тех характеристик просодических средств, которые способствуют максимальной оптимизации речевого высказывания в процессе

представления нового продукта. Особое место отводится проблеме взаимодействия просодических и жестовых средств в ходе передачи информации.

Изучение взаимосвязи просодии, жеста и информации имеет целью определение роли просодии и жеста в выделении ключевых слов, которые в свою очередь представлены в качестве актуализаторов информации.

Научная новизна настоящего исследования заключается в том, что:

- впервые описан жестово-просодический комплекс, используемый оратором во время презентации нового продукта, который с наибольшей силой воздействует на аудиторию;

- впервые акустические параметры речи ораторов в презентации сопоставляются с акустическими параметрами речи тех же ораторов в интервью;

- впервые описывается контурная корреляция жестикуляции и просодии ораторов в двух видах речи;

- впервые определяются темпоральные, частотные и динамические параметры презентации нового продукта.

Цель данного исследования заключается в выявлении и анализе просодических средств речи и жестового поведения оратора, коммуникативная стратегия которого направлена на реализацию функции убеждения при презентации нового продукта.

Цель работы определила необходимость решения следующих **задач**:

- 1) выявить относительную частотность ключевых слов в двух видах речи, а также синтаксические и лексические средства их выделения;

- 2) провести аудиторский анализ мелодических конфигураций подготовленной (в ходе презентации нового продукта) и квазиспонтанной (во время интервью) речи, используя систему фонетической разметки;

- 3) выполнить электронно-акустический анализ частоты основного тона (ЧОТ), интенсивности, длительности слогов в ключевых словах и синтагмах,

а также провести анализ характера паузации в подготовленной и квазиспонтанной речи ораторов;

4) сопоставить просодические особенности двух исследуемых типов речи с целью выявления просодических характеристик речи, наиболее способствующих реализации функции убеждения;

5) провести визуальный анализ двух видов речи, составить жестовый протокол, наиболее подробно описывающий жестикуляцию ораторов;

6) сопоставить жестовые характеристики поведения ораторов при выступлении с презентацией и во время интервью;

7) провести аудиовизуальный анализ; выполнить корреляционный анализ контуров просодии и жестикуляции в зависимости от вида речи;

8) выявить и описать основные характеристики жестово-просодического поведения ораторов, а именно взаимодействие просодического оформления высказывания и жестового поведения оратора в двух видах речи, рассмотреть проявление и изменение данных характеристик в зависимости от вида речи;

9) выявить те сочетания просодических параметров речи и жестового поведения (жестово-просодический комплекс), которые наиболее способствуют реализации функции убеждения и прагматического воздействия на аудиторию;

10) сформировать список дифференциальных и интегральных просодических и жестовых характеристик двух видов речи.

Объектом данного исследования выступают мелодические, темповые, частотные особенности и характеристики интенсивности ораторской речи в презентации нового продукта и во время проведения интервью, а также жестовые средства, используемые выступающим в двух видах речи.

Предмет исследования можно определить как взаимодействие просодических и жестовых компонентов невербального поведения оратора в реализации коммуникативной интенции при презентации нового продукта и во время интервью.

Материалом исследования послужили видеозаписи и соответствующие им вербальные тексты трёх американских презентаторов (Стива Джобса, Марка Цукерберга и Билла Гейтса). При этом были проанализированы видеозаписи и соответствующие им вербальные тексты двух видов речей каждого оратора: речь-презентация нового продукта и речь, произнесённая в ходе интервью. Совокупное время видеодемонстрации и звучания составило 8 часов 34 минуты 27 секунд. Для аудиторского, электронно-акустического, визуального и аудиовизуального анализа были отобраны 438 репрезентативных фраз, содержащих в себе ключевые слова, которые в свою очередь были отмечены пятью аудиторами – носителями американского варианта английского языка. Длительность каждого сегмента составила 2-8 секунд, совокупная продолжительность отрезков, подвергнутых анализу – 18 минут 36 секунд.

Теоретическая значимость определяется следующими факторами:

- установлены просодические и жестовые средства воздействия, направленные на активацию ключевых слов. Основными фонетическими приёмами являются расширение частоты основного тона, увеличение средней длительности слога на ключевом слове, для выделения его на фоне синтагмы, а также использование пауз до или после ключевого слова. Использование или намеренное опущение жеста-*иллюстратора* или *иллюстратора-эмблемы* помогает визуально активировать ключевое слово в сознании слушающего;

- выявлены просодические особенности таких двух видов речи, как речь-презентация и речь-интервью. В работе описывается вариативность просодии и жестикуляции в зависимости от экстралингвистических факторов;

- выявлена решающая роль просодии в целом и каждого её компонента в отдельности в осуществлении персуасивного воздействия на аудиторию в ходе презентации нового продукта;

- доказана роль пауз в реализации персуасивного эффекта в презентации нового продукта.

Практическая значимость исследования заключается в том, что оно может быть использовано в качестве теоретического пособия по изучению невербального (в данной работе: просодического, жестового) оформления ораторского выступления при презентации нового продукта. Полученные в ходе исследования результаты также могут быть использованы в ходе проведения лекций и семинаров по теоретической и практической фонетике, специальных курсов по невербальной семиотике, прагмалингвистике с целью ознакомления с культурой американской публичной речи предпринимателей, а также с риторическими особенностями речи презентаторов. Это особенно важно ввиду всё возрастающей роли американского варианта современного английского языка.

Соответствие содержания диссертации паспорту научной специальности, по которой она рекомендована к защите: диссертационное исследование выполнено в соответствии со следующим пунктом паспорта специальности 10.02.04 – Германские языки:

- исследование особенностей использования сопоставлений на разных уровнях, выявление особенностей восприятия, употребления, типичных лингвокультурных ошибок и особенностей использования в разных языковых общностях.

Теоретико-методологической базой настоящей работы послужили исследования отечественных и зарубежных учёных в области теоретической и прикладной фонетики английского языка (И.А. Анашкина, А.М. Антипова, О.С. Ахманова, Е.А. Бабушкина, М.Я. Блох, Л.П. Блохина, Е.А. Бурая, В.А. Васильев, Ж.Б. Веренинова, Г.М. Вишневская, И.Е. Галочкина, Ю.А. Дубовский, Л.Р. Зиндер, Л.В. Златоустова, Т.В. Левина, Н.А. Леонтьева, Т.М. Надеина, Л.В. Постникова, Р.К. Потапова, Н.Д. Светозарова, М.А. Соколова, И.Г. Торсуева, Е.Л. Фрейдина, Л.К. Цеплитис, Д.А. Шахбагова, Т.И. Шевченко, L.E. Armstrong, D. Bolinger, D. Crystal,

A.C. Gimson, M. Grice, C. Gussenhoven, J. Laver, K. Pike, P. Roach, J.C. Wells); труды в области риторики и ораторского искусства (Аристотель, Н.А. Безменова, Л.М. Грановская, И.Н. Кузнецов, А.Т. Липатов, В.П. Москвин, И.А. Стернин, Т.Г. Хазагеров, М.Т. Цицерон); работы по прагмалингвистике (И.С. Баженова, В.В. Богданов, Г.П. Грайс, И.М. Кобозева, Е.С. Кубрякова, Дж. Остин, Дж. Серль, Л.С. Чикилёва, G. Leech). Существенное влияние на ход диссертационного исследования оказали труды отечественных и зарубежных учёных по невербальному поведению человека (Е.А. Вансяцкая, В.В. Ганина, К.У. Геворкян, И.Н. Горелов, Н.Л. Грейдина, Ф.И. Карташкова, Г.В. Колшанский, Г.Е. Крейдлин, В.А. Лабунская, В.П. Морозов, М. Нэпп, Н.Б. Цибуля, M. Argyle, R. Birdwhistell, P. Ekman, A. Kendon, M. Knapp, A. Mehrabian, J. Ruesch, W.V. Friesen); работы, посвящённые изучению специфики человеческих эмоций (С. Darwin, P. Ekman, С.Е. Izard).

Основная **гипотеза** настоящего исследования базируется на изучении просодического оформления речевого высказывания и жестового поведения оратора и может быть сформулирована следующим образом: сочетание определённых усреднённых просодических показателей, таких как частота основного тона, интенсивность, средняя длительность слога, конфигурация шкал и терминальных тонов, частотность и длительность пауз, а также определённых жестовых средств является эффективным риторическим приёмом, цель которого – воздействовать на аудиторию с целью убеждения. Искусные ораторы используют данные показатели для акцентуации ключевых слов.

Результаты и выводы настоящего исследования определяют **положения, выносимые на защиту:**

1. Эффективное использование ораторами просодических и жестовых средств направлено на реализацию основной коммуникативной функции презентации нового продукта – персуасивной, или функции убеждения.

2. Сопоставление характеристик жестово-просодического комплекса ораторов в речи-презентации и характеристик жестово-просодического комплекса ораторов в речи-интервью позволило выявить дифференциальные признаки речи ораторов в презентации:

1) На *просодическом* уровне:

- частотное использование нисходящих шкал, а также шкал с элементами различных конфигураций;
- редкое использование ровного терминального тона;
- значительное расширение диапазона ЧОТ на ключевых словах, большая вариативность ЧОТ на ключевых словах;
- нормальный темп речи в целом;
- долгая средняя длительность слога на ключевых словах;
- преимущественное использование пауз до или после ключевых слов.

2) На *жестовом* уровне:

- частотное использование сложных иллюстраторов, которые призваны усиливать вербальную составляющую речи;
- использование кинетически выделенных жестов, которые занимают среднюю позицию между жестами-эмблемами и жестами-иллюстраторами;

3) На уровне *корреляции* жестикуляции и просодии:

- пик жеста и ключевое слово образуют жестово-просодический комплекс, призванный визуально и аудиально акцентировать слово или фразу, служащую актуализатором информации в сознании слушающего;
- пониженный процент случаев совпадения контура жестикуляции с контуром просодии.

3. Дифференциальные признаки просодического и жестового оформления речи оратора в презентации являются компонентами, которые помогают сделать речь убедительнее и используются с целью оказания наибольшего влияния на аудиторию.

4. Среди лексических средств воздействия имеется ряд слов и выражений, которые в презентации нового продукта являются ключевыми.

В работе использовался **комплексный метод** исследования, который включает аудиторский, компьютерный (электронно-акустический) анализ звучащей речи с помощью программы, визуальный и аудиовизуальный анализ жестового поведения ораторов на исследуемом отрезке речи. Аудиовизуальный анализ включает в себя трёхэтапное исследование взаимодействия просодических и жестовых характеристик оратора во время выступления с речью-презентацией и речью-интервью. В сочетании с репрезентативным объёмом материала данный метод анализа обеспечивает **обоснованность и достоверность** полученных результатов.

Апробация результатов настоящего исследования проходила на заседаниях кафедры английского языка Владимирского государственного университета им. А.Г. и Н.Г. Столетовых; межвузовских конференциях в ВлГУ им. А.Г. и Н.Г. Столетовых в 2013 и 2014 гг.; межвузовских конференциях в Ивановском государственном университете в 2014, 2015 и 2016 гг.; международной конференции LATEUM в Московском государственном университете им. Ломоносова в 2015 г.; всероссийской научной конференции «Лингвистические вызовы XXI века» в г. Иваново в 2017 г. Основные положения и выводы проведённого исследования изложены в девяти публикациях автора, четыре из которых опубликованы в ведущих рецензируемых научных журналах и изданиях, включённых в перечень ВАК РФ.

Структуру диссертации определили основная цель и задачи исследования. Работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованной литературы, включающего 209 наименований, в том числе 45 на иностранных языках, и 9 приложений.

Во введении обосновывается выбор темы, указываются цели и задачи, отмечается актуальность, научная новизна, теоретическая и практическая значимость, определяется объект, предмет исследования, описывается методика работы, теоретико-методологическая база исследования,

формулируются положения, выносимые на защиту, излагается структура диссертационного исследования.

Первая глава включает в себя описание теоретических предпосылок исследования, а также обзор основных этапов истории изучения проблемы невербальной коммуникации. Кроме того, в первой главе формулируется определение просодии и её компонентов как средства персуасивного воздействия на аудиторию, рассматриваются различные риторические традиции в диахронии, вводятся такие ключевые для настоящей работы понятия, как *невербальная коммуникация, жестовые и просодические компоненты невербальной коммуникации*.

Во второй главе автором представлен принцип отбора материала для проведения исследования, описываются методики проведения экспериментальной части работы: аудиторский, электронно-акустический, визуальный, аудиовизуальный виды анализа, описываются три этапа комплексного анализа взаимодействия просодии и жестов. Эта часть работы включает также обзор программ, которые были использованы для электронно-акустического и визуального анализа.

Третья глава посвящена описанию результатов исследования, содержит их интерпретацию и выводы.

В заключении даётся обобщение данных, полученных в ходе проведённого экспериментального исследования.

Список использованной литературы содержит названия и выходные данные монографий, кандидатских и докторских диссертаций, авторефератов, учебных пособий, научных статей и других работ отечественных и зарубежных авторов, цитируемых или упоминаемых в настоящей работе.

В списке сокращений приводятся расшифровка всех сокращений, которые встречаются в тексте диссертации.

Приложение состоит из девяти частей и включает в себя образцы репрезентативных фраз (синтагмы с выделенными ключевыми словами),

которые подвергались комплексному анализу; рисунок, иллюстрирующий процесс работы с программой Praat (проведение электронно-акустического анализа); сводные таблицы просодических характеристик синтагм и выделенных в них ключевых слов из речей-презентаций и речей-интервью; сводные таблицы жестового поведения ораторов во время речей-презентаций и речей-интервью; тексты презентаций, выданные аудиторам для выделения ключевых слов.

Объём диссертации. Диссертация изложена на 206 страницах машинописного текста, включая библиографию и приложения. Текст диссертации проиллюстрирован 42 таблицами, 5 схемами, 3 рисунками и 10 диаграммами.

Глава I. ИСХОДНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОСОДИЧЕСКИХ И ЖЕСТОВЫХ СРЕДСТВ КОММУНИКАЦИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ОРАТОРОМ

1.1. ОРАТОРСКИЙ СТИЛЬ КАК СРЕДСТВО РЕАЛИЗАЦИИ КОММУНИКАТИВНОЙ ИНТЕНЦИИ

Неотъемлемой частью ораторского искусства является риторика. Слово риторика происходит от греческого *rhetorike*, что в переводе означает «ораторское искусство». Таким образом, риторика – это наука об ораторском искусстве, о мастерстве публичного выступления перед аудиторией. Риторика призвана научить нас, как эффективно при помощи своей речи воздействовать на аудиторию, как достичь успеха, выступая публично (Стернин, 2011:5). Таким образом, перед оратором стоит определённая задача, а именно – убедить, доказать, информировать, побудить аудиторию к необходимым или желательным для него действиям.

Термин *риторика* впервые встречается в трактате «Против софистов», принадлежащем перу древнегреческого философа и оратора *Исократ* (436-338 до н.э.) (Schiappa, 2003:43,54). Исократ известен как основатель первой риторической школы (391 до н.э.). Среди его учеников был такой видный политический деятель как *Демосфен*. Именно в виде образцов речей таких ораторов, как *Демосфен*, *Сократ* и *Перикл*, а также в книгах по обучению риторическому мастерству, принадлежащих перу *Аристотеля* и *Платона*, до нас дошло риторическое учение Древней Греции. После захвата греческих полисов Римом в I в. до н.э. здесь начало изучаться искусство риторики. Вершиной развития древнеримского ораторского искусства является деятельность одного из самых выдающихся ораторов античности *Марка Тулия Цицерона*, философа, адвоката, государственного деятеля. В своём трактате об ораторском искусстве он писал о том, что существуют два искусства, которые способны возвести человека на самую высокую ступень

почёта. «Одно из них – это искусство полководца, а другое – ораторское мастерство» (Об ораторском искусстве, 1980:31).

Античная риторика ставила перед собой задачу *убедить* слушателя или аудиторию. В трактате «Об ораторе» Цицерон пишет: «Пусть зовётся оратором тот, кто умеет своей речью убеждать» (Цицерон, 1994:127-128). Однако целью *средневековой риторики* стало не убеждать, а *информировать* слушателя, то есть «произошла замена её предмета» (Москвин, 2015:117). Во второй половине двадцатого века возникает *неориторика*, *новая риторика* или *теория аргументации*. Создателем современной неориторической теории является профессор философии и логики Брюссельского университета *Хаим Перельман*. В настоящее время неориторика бурно развивается в США и в странах Западной Европы и приходит на смену риторике средневекового типа (там же, 2015:119). Основными понятиями новой риторики являются категория *ценностного суждения* и идея *аудитории*. Суть ценностного суждения заключается в том, что апеллируя к ценностям, оратор может повлиять на выбор, производимый аудиторией. Ключевую роль в убеждении играет «согласие аудитории, к которой обращена аргументация и которая может понять и оценить силу аргументов и принять участие в дискурсе» (Грановская, 2004:201). Таким образом, новая риторика является продолжение классической античной риторики, так как её предметом является *убеждение*.

Как известно, от ораторских способностей выступающего зависит успех воздействия на аудиторию. Неудивительно, что правила успешной коммуникации изучались во времена античности. Аристотелем была предложена теория композиционного построения речи, которая основывается на трёх способах воздействия на аудиторию. Её можно представить в виде следующей схемы (Схема 1):



Иными словами, речь оратора должна вызывать у аудитории доверие («этнос»), апеллировать к их чувствам слушателей («пафос»), прежде чем они примут логические доводы говорящего («логос»).

Аристотель полагал, что, если речь говорящего звучит доброжелательно, а сам оратор кажется умным и честным, то такой человек, скорее всего, получит одобрение слушателей, причём содержание его речи не будет иметь первостепенную значимость. Такой выступающий чаще вызывает доверие аудитории (Аристотель, 1978:19).

В современной риторике, как и в античные времена, к речи оратора предъявляется ряд требований, соблюдение которых необходимо для успешного выступления. Одним из основных требований к оратору А.Т. Липатов называет овладение *выразительностью языка*. Под выразительностью языка подразумевается овладение такими чертами речи, как «точность», «ясность», «правильность и чистота речи», «живость», «логичность», «новизна и уместность» (Липатов, 2011:219). Историк и автор множества пособий и учебников по риторике И.Н. Кузнецов все вышеперечисленные черты речи, включая выразительность, называет характеристиками *культуры речи*, и ставит с ними в один ряд такие черты, как «коммуникативная целесообразность» и «эстетичность» (Кузнецов,

2004:74-75). По мнению Е.С. Кубряковой, существование человека можно рассматривать в трёх планах (Кубрякова, 1991:15-16). Рассмотрим все три плана в таблице (Таблица 1).

Таблица 1

Три плана существования человека

План рассмотрения человека	Описание плана
Биологический	Человек – это особый организм, наделённый совокупностью биологических, физиологических и психологических характеристик.
Социальный	Человек выступает как существо общественное, связанное с социумом, в котором он существует.
Личностный	Данный план связан с конкретной индивидуальной личностью.

Ю.Н. Караулов описывает трёхуровневую структуру языковой личности (Караулов, 2010:52-53), которая представлена в Таблице 2:

Таблица 2

Трёхуровневая структура языковой личности

Уровень	Описание уровня
Вербально-семантический уровень	Сумма знаний человека о естественном языке, включающая знания словарного состава и грамматики.
Тезаурусный уровень	Сумма понятий, идей и представлений, которые человек приобретает относительно окружающего мира и ходе его развития. Это – знание о том, что есть, и чего нет в этом мире.
Мотивационный уровень	Система целей, мотивов, интересов и психологических установок человека, которыми он руководствуется в своей жизнедеятельности.

На наш взгляд, понятие *хороший оратор* полностью совпадает с определением *сильная языковая личность*. В понятие *сильная языковая личность* в современной риторике принято включать: 1) «владение фундаментальными знаниями»; 2) «наличие богатого информационного запаса»; 3) «владение основами построения речи сообразно определённому коммуникативному смыслу»; 4) «речевую культуру (представление о формах речи, соответствующих коммуникативному замыслу)» (Безменова, 1991:12). Однако, по нашему мнению, это определение неполное.

Представляется, что в ходе анализа воздействия публичной речи на аудиторию особое место должно уделяться невербальным компонентам, которые (сознательно или бессознательно) использует оратор. По мнению известного антрополога Рэя Бердвистла, удельный вес вербальной информации в беседе составляет 30 – 35% (Birdwhistell, 1970:158). Таким образом, две трети информации мы получаем, анализируя невербальное поведение собеседника. Это означает, что *невербальный канал* общения играет значительную роль в процессе передачи информации.

Для ораторского выступления это особенно актуально, так как аудитория имеет возможность видеть оратора во весь рост. При таких условиях невербальное поведение выступающего хорошо прослеживается.

Под невербальным каналом общения понимается как кинетические действия, так и звуковое оформление публичной речи, включающее в себя просодические средства реализации (динамику звука, тон, темп речи).

Иными словами, оратору важно не только знать, что говорить, но и как говорить. Таким образом, в определение *сильная языковая личность* следует добавить умение правильно и вовремя использовать невербальные средства высказывания.

Как уже отмечалось ранее, в современной неориторике одним из центральных понятий является *аудитория*. В Таблице 3 представлены факторы, которые необходимо учитывать при анализе силы прагматического воздействия речи на аудиторию (Чикилёва 2002:7):

*Факторы, учитываемые при анализе силы прагматического
воздействия на аудиторию*

1. возрастные особенности аудитории
2. гендерная принадлежность аудитории
3. социальная принадлежность аудитории
4. профессиональная принадлежность аудитории
5. интеллектуальное развитие аудитории
6. эстетическое развитие аудитории
7. этическое развитие аудитории
8. эмоциональное развитие аудитории
9. национальный состав аудитории
10. конфессиональный состав аудитории

Хотя ораторская речь, как правило, монологична, тем не менее, между говорящим и аудиторией происходит коммуникация. В ходе всей своей речи оратор получает от аудитории так называемую обратную связь. Обратная связь наиболее чётко и полно проявляется в диалоге, когда и говорящий влияет на слушателей, и они, своей реакцией (реплики, вопросы, восклицания, вклинивание в речь собеседника), влияют на него. В официальных условиях непрерывное линейное развитие монологической речи, безусловно, не даёт оратору возможности установить такой же тесный психологический контакт со слушателями, как это имеет место в речи диалогической. Тем не менее, ораторская речь тоже функционирует в условиях обратной связи, хотя последняя и является ограниченной. Ограниченность её проявляется в том, что реакция аудитории выражается чаще всего не в словах, а в изменении поведения, то есть в использовании невербальных средств (Мигачёв, 1975:201). Этими невербальными средствами могут служить молчание, выкрики, не содержащие вербальное послание, шёпот, пожимание плечами, выражение лиц и так далее.

Невербальные послания аудитории имеют своё семантическое содержание и могут влиять на ход выступления оратора. В коммуникативном процессе речь оратора может восприниматься по-разному, а именно могут возникнуть ситуации, когда говорящему необходимо изменить линию поведения или даже содержание речи. От умения выступающего корректировать своё поведение в подобных ситуациях зависит успешность коммуникации.

Для нашего исследования особый интерес представляет такая наука как прагмалингвистика, которая изучает воздействие речи на человека. Прагмалингвистика зародилась в 1970-х гг., что было связано с переходом от изучения языка как формальной системы вне контекста его использования к изучению языка и его функционирования в социальном контексте. Формированию данной науки послужили работы таких лингвистов как Дж. Остин, Дж. Серль, Д. Вандервекен, Г. Грайс и др.

Одним из основных понятий прагмалингвистики является *речевой акт*. В.В. Богданов считает, что речевой акт – это «акт произнесения говорящим некоторого высказывания, построенного по правилам определённого языка, обладающий некоторым пропозициональным содержанием и иллокутивной силой, ориентированной на адресата» (Богданов, 1990:38). В своём определении речевого акта Н.Д. Арутюнова подчёркивает то, что совершение речевого акта соответствует тем правилам и принципам речевого поведения, которые приняты в конкретном обществе (Арутюнова, 1994:31).

Основные положения теории речевых актов (ТРА) были представлены британским философом и лингвистом Дж. Остином. Он предложил проводить анализ речевого акта на трех уровнях, которые представлены в Таблице 4 (Остин, 1986:84-89).

Кроме перечисленных локутивных, иллокутивных и перлокутивных актов Дж. Серлем также были предложены *косвенные* речевые акты, понимаемые как определенные речевые действия, и характеризующиеся тем, что их иллокутивная цель не имеет непосредственного выражения в

языковой структуре употреблённого высказывания (Серль, 1986:19). В этом случае «говорящий имеет в виду... нечто большее» (там же:195).

Таблица 4

Три уровня анализа речевого акта

Уровень анализа речевого акта	Описание уровня
Локутивный	Связан с использованием в ходе реализации речевого акта (РА) языковых средств.
Иллокутивный	Включает в себя цель РА и ряд условий его осуществления.
Перлокутивный	Обеспечивает воздействие на чувства, мысли или действия слушающего, т.е. способствует достижению результата РА.

Речевой акт может быть успешным (“*happy*”) и неуспешным (“*unhappy*”) (Остин, 1986:32). Например, неправильное использование интонационных средств ведёт к непониманию между собеседниками и даже возникновению конфликтных ситуаций.

Учение об успешности РА были разработаны Дж. Остином в 1985 году и в 1986 году развиты и дополнены в работах Дж. Серля.

Дж. Остин называет шесть условий успешного использования иллокутивных высказываний: 1) существование общепринятой конвенциональной процедуры; 2) наличие определённых обстоятельств; 3) выполнение процедуры всеми участниками; 4) выполнение процедуры полностью; 5) искренность; 6) впоследствии участники процедуры должны вести себя соответственно (Остин, 1986:32-33). При этом отмечается, что нарушение первых четырёх правил ведёт к провалу всего акта, а результатом невыполнения пятого и шестого правил является всего лишь злоупотреблением. Дж. Остин придает особое значение в осуществлении

успешного РА контексту, считая, что последствия РА всегда стабильны и предсказуемы (там же:33).

Во второй половине двадцатого века рядом зарубежных учёных были разработаны различные принципы, соблюдение которых должно привести к успешной коммуникации. Так в 1973 году Р. Лакофф писала о следующих принципах межличностной коммуникации: *«не навязывай себя и свои желания», «предоставляй выбор», «веди себя так, чтобы собеседнику было приятно»* (Lakoff, 1973:296-303).

В 1985 году Г.П. Грайс сформулировал *«Принцип Сотрудничества»*, который звучит следующим образом: *«Твой коммуникативный вклад на данном шаге диалога должен быть таким, какого требует совместно принятая цель (направление) этого диалога»* (Грайс, 1985:222). Другими словами, в условиях стандартной ситуации, когда говорящие нацелены на получение взаимопонимания, они стремятся к тому, чтобы высказывания первого коммуниканта соответствовали выбранному направлению высказываний второго коммуниканта. Данный принцип успешной коммуникации требует соблюдения максимум количества, качества, отношения, образа действия. 1) количество: объём передаваемой информации, высказывание должно быть достаточно информативным; 2) качество: сообщение должно быть истинным, не должно быть заведомо ложным; 3) отношение: нельзя отклоняться от глобальной темы, высказываться следует по существу; 4) образ действия: необходимо говорить ясно и понятно, кратко, упорядоченно и недвусмысленно (Грайс, 1985:224). Принцип кооперации Грайса выполняется, если все участники коммуникации стремятся к взаимопониманию.

Огромную роль в речевом общении играет вежливость. *«Принцип вежливости»* Дж. Лича представлен в Схеме 2 (Leech, 1983:81).

Данный принцип также включает в себя шесть постулатов (Leech, 1983:109-142), которые представлены в Таблице 5.

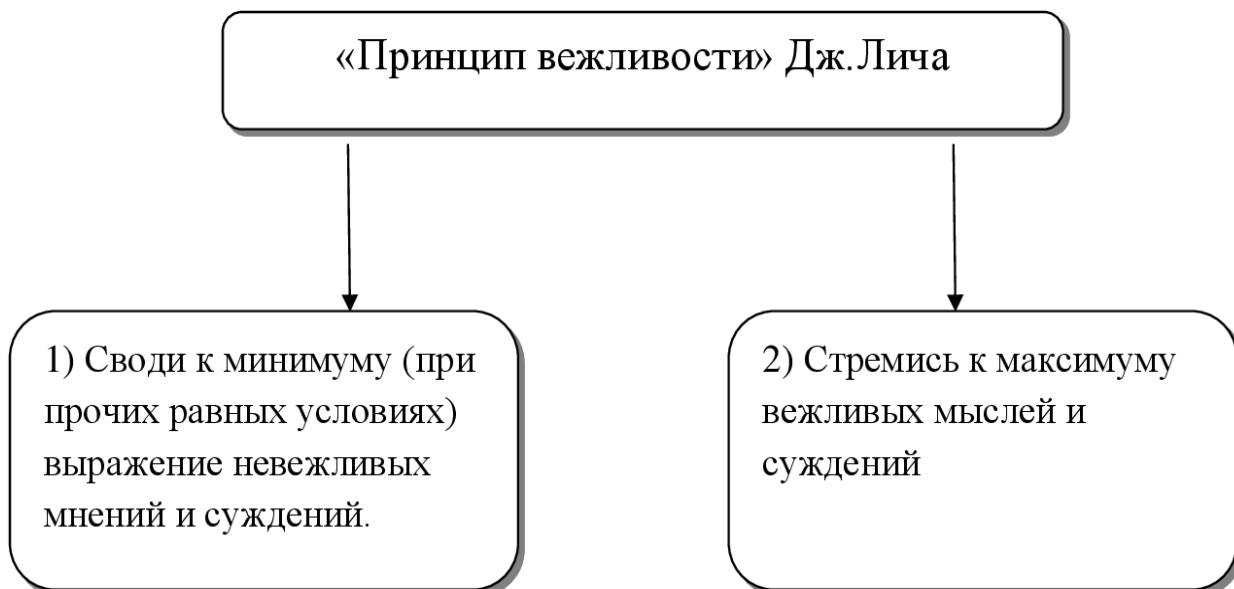


Таблица 5

Название постулата	Характеристика постулата
Постулат такта	Причиняй минимум неудобств и оказывай максимум удобств другому.
Постулат великодушия	Своди до минимума выгоду для себя, бери на себя усилия.
Постулат одобрения	Своди к минимуму отрицательную оценку других, стремись к максимально положительной оценке других.
Постулат скромности	Минимально хвали себя, максимально порицай себя.
Постулат согласия	Своди к минимуму разногласие между собой и другим, стремись к максимальному согласию между собой и другим.
Постулат симпатии	Своди к минимуму антипатию между собой и другим, стремись к максимальной симпатии между собой и другим.

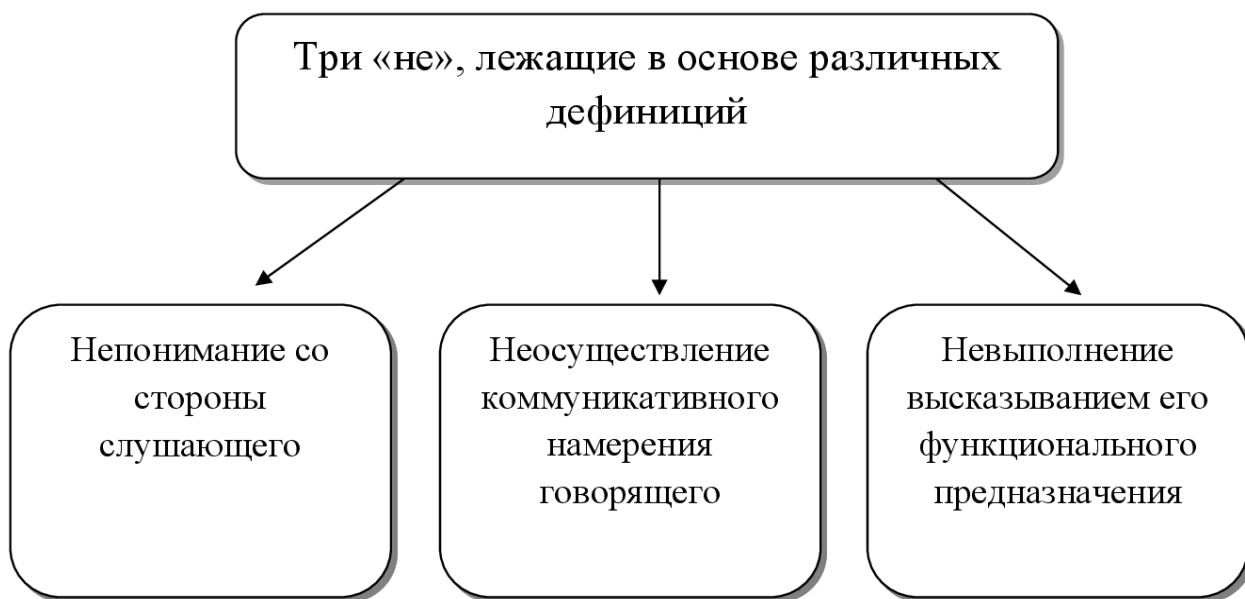
Соблюдение данного принципа («*принципа вежливости*») даёт возможность избежать конфликтных ситуаций, которые ведут к дисфункции речевого общения.

В ситуации, когда коммуникация прошла неуспешно, можно говорить о «*коммуникативной неудаче*». Б.Ю. Городецкий даёт следующее определение коммуникативной неудачи – «сбой в общении, при котором определенные речевые произведения не выполняют своего предназначения, то есть имеет место неосуществление или неполное осуществление коммуникативных намерений говорящего» (Городецкий, 1985:69).

С.И. Виноградов выделяет следующие неблагоприятные факторы, приводящие к коммуникативной неудаче: *нарушение коммуникативных норм, создание «ошибочного образа» партнёра или «образа дискурса», отсутствие ориентации на адресата, различия в мировоззрении, чуждая коммуникативная среда, технические помехи* (Виноградов, 1996:149-159).

Л. Голетиани выделяет три подхода к определению коммуникативной неудачи (Голетиани, 2003:34-35). Данные три подхода представлены в Схеме 3.

Схема 3



Наиболее часто коммуникативный «сбой» происходит в условиях, когда один из коммуникантов не является носителем данного языка, а значит

в условиях билингвизма и интерференции, вызванной этим явлением. Однако, формирование лингвистической компетенции на неродном языке, безусловно, вполне достижимо (обучение нормам фонетики неродного языка, лексики, грамматическому оформлению речи), но коммуникативная компетенция может быть сформирована только при условии психологической готовности индивида участвовать в коммуникативном акте (Вишневская, 2005:5).

Языковой и культурный барьеры тесно взаимосвязаны. Однако, по мнению С.Г. Тер-Минасовой, культурный барьер опаснее языкового, тем, что, под ним скрывается ошибочная уверенность в том, что данная культура представляется единственно возможной с точки зрения правильности и нормы (иными словами, «нормальная» культура) (Тер-Минасова, 2007:66).

Таким образом, анализируя процесс коммуникации, необходимо принимать во внимание то, что любая ситуация не статична. Для понимания процесса и результата коммуникации, успеха или неуспеха коммуникантов, приходится учитывать всё множество факторов (лингвистических, паралингвистических и экстралингвистических), которые присутствуют в анализируемой ситуации.

Эталонную ситуацию можно рассматривать в виде схемы, в которую входят:

- 1) обстановка (время и место);
 - 2) обстоятельства;
 - 3) факт, предмет обсуждения;
 - 4) участники (их желания, настроения, пол, возраст, этнический тип)
- (Новиков, 2007:13). Владея полной информацией (настолько, насколько это возможно) можно спрогнозировать результат коммуникации, а в случае неуспешного результата понять, где произошёл «сбой» в коммуникации.

Презентация нового продукта представляет собой особый жанр публичного выступления, так как не только является результатом сочетания *устной и письменной* разновидностей языка, но и в большинстве случаев

сопровождается видео – и/или фоторядом. Это, безусловно, способно оказать некоторое дополнительное влияние на аудиторию. Современное состояние общества диктует необходимость выявления средств воздействия устной разновидности языка в сочетании с пара- и экстралингвистическими факторами, такими как невербальное поведение и визуальное сопровождение.

1.2. ПРОСОДИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ОРАТОРСКОЙ РЕЧИ

Одним из центральных понятий нашего исследования является термин *просодия*. В зарубежной лингвистике под просодией понимают «термин, который используется в сверхсегментной фонетике и фонологии по отношению к изменениям таких параметров, как высота тона, громкость, темп, ритм и паузация» (Crystal, 1995:248). В определение просодии может быть также включено и качество голоса (Roach, 2001:112; Hirst and Di Cristo, 1998:6).

В отечественной лингвистике также существуют различные подходы к определению термина просодия. Так, Н.Д. Светозарова понимает под просодией «совокупность супraseгментных, или ритмико-интонационных, свойств речи, используя в аналогичном значении также термины «просодические характеристики», «просодические элементы»» (Светозарова, 1982:6). Р.К. Потапова определяет просодию как «сверхсегментные свойства речи, а именно высота тона, длительность (количество) и громкость (сила, амплитуда)» (Потапова, 2003:276).

Необходимо отметить, что ряд лингвистов используют термины «просодия» и «интонация» как синонимы, в то время как другие фонетисты разграничивают данные понятия. Это связано со «сложностью и взаимосвязанностью этих явлений, а также с различиями в подходе к определению интонации» (Бурая, 2006:136).

В представленной ниже Таблице 6 рассмотрены различные подходы к определению этих двух терминов.

Подходы к определению терминов «просодия» и «интонация»

Противопоставление терминов «интонация» и «просодия»	Р.К. Потапова	«Просодия выступает как субстанциональное понятие, относящееся к материальным средствам реализации звучащей речи. Просодия включает только те акустические средства, которые относительно независимы от собственно артикуляционно – речевого сегмента.... Характеризуя просодию устной речи, обращаются к таким средствам актуализации речевой цепи, как частота основного тона (ЧОТ), интенсивность и длительность» (Потапова, 1986:101).
	Л.П. Блохина, Р.К. Потапова	Просодия – совокупность супraseгментных характеристик, то есть динамических, высотных и временных изменений, характеризующих тот или иной отрезок речевого континуума (слог, фонетическое слово, фразу) (Блохина, Потапова, 1970:5).
	А.М. Антипова	Согласно второму определению предлагаемого А.М. Антиповой в БЭС.Я, термин просодия используется в качестве «общего названия для фонетических сверхсегментных характеристик речи как на уровне восприятия (высота тона, громкость, длительность), так и на физическом уровне (частота основного тона, интенсивность, время). В этом значении

		<p>просодия противопоставлена интонации, которая употребляется для обозначения функциональных категорий. Просодия рассматривается как система супraseгментных фонетических средств, изучаемых с позиции как физических, так и воспринимаемых качеств» (БЭСЯ, 1998:401-402).</p>
<p>Рассмотрение «интонации» как более общего термина, включающим «просодию»</p>	<p>О.С. Ахманова</p>	<p>Интонация - «сложный комплекс просодических элементов, включающих мелодику, ритм, интенсивность, темп, тембр П, логическое ударение, служащий на уровне предложения для выражения как различных синтаксических значений, так и экспрессивных и эмоциональных коннотаций» (Ахманова, 2016).</p>
	<p>Л.А. Кантер</p>	<p>«Интонация – совокупность системно обусловленных просодических характеристик речи, к которым относятся частота основного тона, интенсивность и длительность, что в плане восприятия соответствует мелодическому, силовому (громкость) и темпоральному компонентам» (Кантер, 1988:17).</p>
<p>Отождествление терминов</p>	<p>А.М. Антипова</p>	<p>Согласно первому определению, ««просодия» - система фонетических</p>

«интонация» и «просодия»		средств (высотных, силовых, временных), реализующихся в речи на всех уровнях речевых сегментов (слог, слово, словосочетание, синтагма, фраза, сверхфразовое единство, текст) и играющих смыслообразительную роль». А.М. Антипова подчёркивает, что в этом значении термин «просодия» синонимичен понятию «интонация» (БЭСЯ, 1998:401).
--------------------------	--	--

Следует также отметить, что ряд зарубежных лингвистов отождествляют интонацию с мелодикой (Armstrong, Ward, 1931:1; Jones, 1934:275). В таком случае термин «просодия» имеет более широкое значение и включает в себя интонацию.

Вслед за Р.К. Потаповой в нашем исследовании мы разграничиваем понятия «просодия» и «интонация», и под «просодией» мы понимаем «сверхсегментные свойства речи, а именно высота тона, длительность (количество) и громкость (сила, амплитуда)» (Потапова, 2003:276).

В просодическом анализе Т.И. Шевченко выделяет три уровня описания:

1. *«акустический уровень»*, который позволяет объективно измерить определённые качества звукового сигнала: частота основного тона (ЧОТ), интенсивность, длительность (время звучания сегмента или фразы), спектральные характеристики;
2. уровень восприятия речи или *«перцептивный уровень»*: компоненты мелодики, громкости, длительности и качества голоса являются воспринимаемыми (перцептивными) коррелятами физических характеристик;

3. «лингвистический уровень» связан с декодирование значений, которые выражаются через интонационное членение, акцентуацию и использование основных тонов, и именно на этом уровне наиболее часто используется термин интонация (Шевченко, 2011:138-139).

Рассматривая термин «просодия», необходимо принимать во внимание явления, связанные с 1) природой звучания звукового сигнала; 2) субъективностью восприятия речевого сигнала; 3) с результатами языковой интерпретации. В соответствии с этим Т.М. Надеина (2004) выделяет следующие «просодические» типы явлений, которые представлены в Схеме 4.

Схема 4



Анализ результатов фоностилистических исследований зарубежных (Pike, 1968; Crystal, 1969; Halliday, 1970; Minnick, 1979; Bolinger, 1981; Ladd, 1996; Gussenhoven, 2004) и отечественных (Градобык, 1974; Дубовский, 1978;

Антипова, 1979; Крюкова, 1981; Шахбагова, 1992; Якутина, 2002; Фрейдина, 2005; Постникова, 2011) фонетистов позволяет говорить о том, что ораторская речь обладает рядом просодических характеристик, выделяющих её среди других видов публичных выступлений.

1.2.1. МЕЛОДИКА

Мелодика является особым сверхсегментным средством в различных языках, а также обслуживает практически все функции, приписываемые интонации (Бурая, 2006:152). Существуют три основных подхода к изучению мелодики – **контурный, уровневый (ярусный) и комбинированный**. Данные подходы подробно описаны в Таблице 7.

Таблица 7

Основные подходы к изучению мелодики

Название подхода	Основатель (основатели)	Описание подхода
Контурный подход к описанию мелодики	Г. Суит, Д. Джоунз, Г. Пальмер, И. Уорд, Л. Армстронг, Р. Кингдон, А. Гимсон, Дж. О'Коннор.	Основатели данного подхода исходят из того, что «единицей мелодики является направление голосового тона, т.е. мелодическая конфигурация, или контур. Мелодическая конфигурация фразы представляет собой целостное образование, состоящее из линейных отрезков, каждый из которых имеет своё функциональное предназначение». «Мелодические изменения рассматриваются в рамках особой речевой единицы – смысловой группы или синтагмы. Синтагма представляет собой минимальное интонационно-смысловое единство, т.е. такое минимальное

		<p>объединение грамматических, лексических и интонационных средств, которое несёт для говорящего и слушающего смысл. Смысловая группа, рассмотренная со стороны её интонационной организации, называется «интонационной группой» (Бурая, 2006:152-153).</p> <p>Важнейшими «характеристиками мелодического контура являются направление, форма, интервал, диапазон, регистр (или тональный уровень), скорость (крутизна) и изменчивость мелодии» (Белорукова, 2015:41). В синтагме, состоящей из трех или более ударных слов, традиционно выделяют следующие составляющие единицы: предшкалу (слоги перед первым ударным слогом), шкалу (слоги, начинающиеся с первого ударного слога и заканчивающиеся последним ударным слогом) и терминальный тон (последний ударный слог).</p> <p>Наряду с направлением терминального тона, регистром и диапазоном существенную роль в просодической структуре фразы играет тональный интервал. Тональный интервал принадлежит к вторичным признакам подсистемы тона, его данные, так или иначе, восходят к соотношению уровней. Тональный интервал характеризует</p>
--	--	--

		<p>внутрислоговые и межслововые, в том числе стыковые, контрасты. Выделяют 5 видов интервалов: узкий, суженный, средний, расширенный и широкий. Объем узкого интервала составляет 2 ярусные зоны (6-5, 5-4), суженного - 3 (6-4, 5-3), среднего - 4 (6-3, 5-2), расширенного - 5 (6-2, 5-1), широкого - 6 (Дубовский, 1983).</p>
<p>Уровневый подход к описанию мелодики</p>	<p>К.Пайк (данного подхода также придерживались такие американские фонетисты как Л. Блумфилд (L. Bloomfield), Г. Глисон (H.A. Gleason), Б. Блок (B. Bloch) и др.)</p>	<p>К. Пайк отождествлял мелодику с изменением высоты тона и анализировал мелодическую структуру фразы в терминах высотных уровней (Pike K., 1968). «Исходной единицей интонационного анализа исследователи считают высотный уровень, который они называют интонационной (мелодической) фонемой». Расстояние между уровнями может быть различным, и их характер в речи говорящих также различен. Обычно выделяются «четыре высотных уровня: сверхвысокий, высокий, средний и низкий». «В большинстве работ средний уровень обозначается цифрой 2 и соответствует спокойному, среднему уровню звучания голоса говорящего. Уровень 1 называется «низким» и располагается приблизительно на два музыкальных тона ниже среднего. Уровень 3 называется «высоким». Между ним и уровнем 2 приблизительно тот же</p>

		<p>интервал, что и между уровнями 2 и 1. Уровень 4 называется «сверхвысоким» и употребляется значительно реже первых трех. В любом высказывании можно выделить первые три уровня. Внутри каждого из уровней возможны небольшие мелодические изменения но они не несут различительной нагрузки» (Бурая, 2006:154).</p> <p>Однако данный подход рассматривает мелодику как некое самостоятельное, независимое явление, он не раскрывает связь между мелодикой и значением высказывания.</p> <p>«Сторонники уровневого описания подверглись ... критике». Вызывало «сомнение количество выделяемых уровней», а также «тот факт, что при данном подходе не учитывался характер перехода от одного уровня к другому» (Бурая, 2006:154).</p> <p>Сам К. Пайк признавал уязвимость своей теории четырех уровней, а последователи уровневого подхода пытались усовершенствовать её. Так, Р. Кингдон выделял <i>семь</i> уровней. Нормальный неэмфатический диапазон сегментируется на три высотных сектора – низкий, средний и высокий; за его</p>
--	--	---

		<p>пределами сверху и снизу следуют эмфатические секторы, полюсными пределами голосового диапазона являются эмоциональные секторы и уровни (Kingdon R., 1958).</p> <p>Однако «противоречия между сторонниками двух подходов не так непримиримы, как это кажется на первый взгляд: контурная теория не может игнорировать значимость уровневых изменений», а «в американских интонационных теориях последовательное изменение уровней складывается в линейные контуры» (основной, реализующийся на ударном слоге, и предупредительный, реализующийся на предупредительных слогах). Именно контурам и приписываются значения (Галочкина, 1991).</p>
<p>Комбинированный подход к описанию мелодики</p>	<p>Ф. Данеш, П. Делатр, Е.А. Брызгунова, И.Г. Торсуева.</p>	<p>Комбинированный подход к изучению мелодики предусматривает сочетание контурного и уровневого подходов. Согласно И.Г. Торсуевой «уровни не существуют вне контуров, а для контуров важна не только форма, но и распределение по уровням». Она также отмечает, что «сочетания контуров и уровней могут рассматриваться как мелодические модели» (Торсуева, 1998:292).</p>

Акустическим коррелятом *мелодики* является частота основного тона (ЧОТ), *громкости* – интенсивность, *темпа* - длительность.

Л.К. Цеплитис указывает на «*асемантические*» и «*семантические*» изменения частоты основного тона. При этом асемантическими он называет конститутивные и физиологические изменения ЧОТ. Однако именно семантические изменения ЧОТ образуют мелодику (Цеплитис, 1974:117-118).

1.2.1.1. ШКАЛА

Шкала не является самостоятельной мелодической единицей, так как она не может быть употреблена без терминального тона. Тем не менее, согласно наиболее традиционной точке зрения шкала различного уровня и диапазона в сочетании с ядерным тоном играет определенную роль в передаче эмоционально-модальных значений. «Шкалы обычно классифицируются по следующим формальным признакам:

- 1) высотному уровню первого ударного слога (высокая, средняя, низкая);
- 2) расположению ударных слогов по отношению к первому ударному (нисходящая, восходящая, ровная);
- 3) расположению безударных слогов по отношению к ударным (на одном уровне - ступенчатая, ниже - скользящая, выше - скандентная)» (Бурая, 2006:159). Наиболее часто встречающимися шкалами современного нормированного английского языка (Modern Standard English) отечественные фонетисты (Е.А. Бурая, И.Е. Галочкина, Т.И. Шевченко) называют следующие шкалы (Бурая, 2006:160), представленные в Таблице 8.

Таблица 8

Шкалы современного английского языка

1. постепенно нисходящая ступенчатая
2. постепенно восходящая ступенчатая
3. высокая ровная
4. низкая ровная

5. постепенно нисходящая скользящая
6. постепенно восходящая скользящая
7. постепенно нисходящая скандентная
8. шкала со специальным подъёмом
9. шкала со специальным падением

Необходимо отметить, что данная классификация является общеанглийским ядром интонации (common core).

А.М. Антипова предлагает классификацию шкал (Антипова, 1979:31-35), которая представлена в Таблице 9.

Таблица 9

Классификация шкал по А.М. Антиповой

Нисходящие шкалы	1.постепенно - нисходящая шкала; 2.нисходящая шкала с нарушенной постепенностью; 3.скользяще - нисходящая шкала.
Восходящие шкалы	1.постепенно - восходящая шкала; 2.скользяще - восходящая шкала; 3.скандентно - восходящая шкала.
Ровные шкалы	1.высокая ровная шкала; 2.средняя ровная шкала; 3.низкая ровная шкала.

Согласно данным исследования О.П. Крюковой, к основным просодическим характеристикам подготовленной ораторской речи, прозвучавшей в любой ситуации, являются, прежде всего, четкая ритмическая организация речи, нисходящее движение терминальных тонов в синтагмах, нисходящее мелодическое движение на ударных и безударных

словах, что, в свою очередь обусловлено высокой степенью контроля над речью (Крюкова, 1981: 9-20).

По замечанию Д.А. Шахбаговой, ровные и нисходящие шкалы высокого регистра, волнообразные шкалы со специальным подъемом среднего регистра и шкалы со специальными спадами характеризуют американскую эмоциональную речь, в то время как монологическая речь американцев с низкой или средней степенью эмоциональности наиболее часто представлена ровной и ровной волнообразной шкалами (Шахбагова, 1982, 1992).

1.2.1.2. ТОНЫ

Все «тоны, встречающиеся в английской речи, можно описать через следующие признаки:

- 1) наличие или отсутствие изменений в направлении движения тона (кинетические - нисходящий, восходящий; статические - ровный);
- 2) характер изменения в направлении движения тона (простые тоны - ровный, нисходящий, восходящий; сложные тоны - нисходяще-восходящий, восходяще-нисходящий, восходяще-нисходяще-восходящий);
- 3) уровень начала (высокие и низкие тоны);
- 4) диапазон тона (узкие и широкие тоны);
- 5) крутизна, т.е. скорость мелодического изменения;
- 6) характер начала тона (простые тоны и тоны с начальным повышением)» (Бурая, 2006:157-158).

Простые и сложные терминальные тоны в английском языке имеют отличительные черты. Характеристиками простых тонов являются тональные изменения, как правило идущие в одном направлении (только вперед, вверх или вниз). Напротив, характеристиками сложных тонов являются изменения в разных направлениях. Так, классификация Дж. Лэйвера насчитывает восемь тонов (Laver, 1994:461). Данная классификация представлена в Таблице 10.

Классификация тонов по Дж. Лэйверу

1. высокий нисходящий
2. низкий нисходящий
3. низкий восходящий
4. высокий восходящий
5. восходяще – нисходяще - восходящий
6. нисходяще – восходяще – нисходящий
7. высокий ровный
8. низкий ровный

Подчеркивая огромную роль терминального тона в передаче эмоционального отношения к высказываемому, Д. Кристал выделяет девять основных тонов (Crystal, 1995:248), которые представлены в Таблице 11:

Таблица 11

Классификация тонов по Д.Кристалу

1. низкий нисходящий
2. высокий нисходящий
3. средний нисходящий
4. низкий
5. восходящий
6. высокий восходящий
7. полный восходящий
8. ровный
9. нисходяще-восходящий и восходяще-нисходящий

А.М. Антипова классифицирует терминальные тоны по принципам учета регистра, диапазона, направления мелодического движения, а также степени эмфазы. Таким образом, в ее классификации представлено одиннадцать простых и пять сложных тонов. В основу классификации

положен принцип соотнесения структуры тона и его значения (функции) (Антипова, 1979:28-31). Данная классификация приведена в Таблице 12.

Таблица 12

Классификация тонов по А.М. Антиповой

Простые тона	Сложные тона
низкий нисходящий	высокий нисходяще-восходящий
средний нисходящий	низкий нисходяще-восходящий
высокий нисходящий тон узкого диапазона	высокий восходяще-нисходящий
высокий нисходящий тон широкого диапазона	низкий восходяще-нисходящий
низкий восходящий	восходящее-нисходяще-восходящий
средний восходящий	
высокий восходящий тон узкого диапазона	
высокий восходящий тон широкого диапазона	
высокий ровный	
средний ровный	
низкий ровный	

1.2.2. ТЕМП КАК СРЕДСТВО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Темп представляет собой среднюю скорость речи в течение определенного отрезка речи (Антипова, 1979:107). Существует два других термина – длительность и долгота, которые также используются для описания протяжённости речевой единицы во времени. Понятие «долгота» входит в терминологический аппарат сегментной фонетики, являясь основным показателем отдельного звука. Термин «длительность»

применяется для характеристики слога и слова (Веренинова, 1991; Светозарова, 1982). Определение темпа связано с представлением его в качестве неотъемлемой черты фразы или её части – синтагмы (Бурая, 2006:184). В различных коммуникативных ситуациях темп может подвергаться изменениям. Основной функцией темпа является передача как логической, так и эмоциональной информации (Углова, 2006:32).

Среди показателей, в полной мере характеризующих темп речи, можно выделить следующие: количество слогов на единицу времени (например, слогов в секунду), а также длительность произнесения сегмента – так называемая средняя длительностью слога (СДС), которая измеряется в миллисекундах. Кроме того, следует различать общий темп речи с учетом пауз и абсолютный темп речи, при котором не учитываются перерывы в звучании. Общий темп может приближаться к абсолютному темпу в беглой речи, когда практически отсутствуют перерывы в фонации. Однако абсолютная скорость не будет являться единственным детерминантом общего темпа речи в речи, использующей паузы. Именно они становятся определяющим фактором в изменении показателей общего темпа, в то время как абсолютный темп речи будет характеризоваться небольшой вариативностью.

Оценку и изменение темпоральных характеристик следует фиксировать в двух направлениях: с точки зрения объективного измерения и с позиции восприятия. А.М. Антипова подчеркивает, что наиболее надежным методом определения темпа звучащей речи является сочетание двух этих направлений.

Рассматриваемый нами элемент просодической системы на перцептивном уровне у разных авторов представлен разным количеством соответствующих градаций. Например, Л.Р. Зиндер предлагает различать только два вида темпа – быстрый и нормальный (цит. по: Углова, 2006:33).

Не считая среднего темпа, Д. Кристал называет четыре градации: *allegro*, *allegriissimo*, *lento*, *lentissimo*. Кроме того, темп, по его мнению может

быть стабильным (или простым) и изменяющимся (или сложным) (Crystal, 1969:155-156). Большинство исследователей различают три основных темповых контраста: быстрый, медленный и нормальный (Антипова, 1979; Дубовский, 1983; Laver, 1994). В представленной работе целесообразным будет также использовать три темповых градации: 1) быструю (превышающую среднюю, ускоренную), 2) медленную (ниже средней, замедленной) и 3) среднюю (нормальную, естественную для говорящего).

Необходимо заметить, что во многом темп речи зависит от темы обсуждения, а именно от того, насколько хорошо говорящий владеет ею; от количества языковых клише, встречающихся в речи (с увеличением количества клише темп возрастает); от количества времени, отводимого говорящему (темп неизбежно возрастает при сокращении времени); от чувства времени говорящего и длительности речевого отрезка (чем длиннее текст, тем медленнее темп; замедление темпа речи наблюдается к концу продолжительного высказывания). Как свидетельствуют исследования Ф. Гольдмана-Айслера, в коротких отрезках (20-40 слогов) преобладает изменяющийся темп, а для более длинных (100 и более слогов) характерен стабильный темп (цит по: Углова, 2006:33). Характеристики темпа зависят также от вида речевой деятельности. Если в чтении темп отличается стабильностью, то в разговорной речи его качество меняется чаще. Представляется, что темп чтения поэтических произведений гораздо замедленнее, чем темп чтения прозы. Замедленным темпом отличается также ораторская речь.

По данным Д. Лэйвера, при чтении в среднем темпе говорящий способен произнести 150-180 слов в минуту. Однако при говорении этот показатель увеличивается до 200-т и более, причем показателем быстрого темпа является произнесение более 240 слов в минуту, а медленного – 160 слов в минуту (Laver, 1994:541).

Необходимо подчеркнуть, что «норма устанавливает для говорящего границы, в пределах которых вариативность возможна и оценивается как нормативная» (Вербицкая, 1998:39).

Ф. Гольдман-Айслер считает, что в английском языке можно выделить норму среднего темпа произнесения: от 4,4 до 5,9 слогов в секунду. При этом 6,7-8,2 слогов в секунду следует считать максимальным показателем. Если средняя длительность слога равна 180 миллисекундам, это будет соответствовать 5-5,5 слогам в секунду (цит. по Laver, 1994:541).

С точки зрения функциональности темп речи может быть представлен двумя видами: *семантическим* и *асемантическим* (Цеплитис, 1974:136-137). Функциональная разновидность, которая не выражает в речи каких-либо значений, называется асемантической. Сюда входят индивидуальный (физиологический), ситуативный (зависящий от речевой ситуации, количества слушателей, акустики помещений) и конститутивный (характерный для конкретного языка) подвиды темпа. Семантическая функция темпа связана с выражением различных значений.

1.2.3. ПАУЗАЦИЯ КАК СРЕДСТВО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Под паузой традиционно понимается «временная остановка ... звучания, в течение которой речевые органы воспринимаемо не артикулируют и которая разрывает поток речи» (Ахманова, 2016:314). Следует также отметить, что паузы могут быть *заполненными* – представлять собой звуковые сигналы-вставки или растяжение сверх обычного сегмента, и *незаполненными* – представлять собой временной перерыв в звучании (Антипова, 1979: 98).

Пауза в публичной речи представляет собой риторический прием, который имитирует неподготовленную речь. Кроме того, она является средством привлечения внимания аудитории к важной части сообщения (Шевченко, 1990:100).

Паузы различаются по длительности, месту положения во фразе или сверхфразовом единстве, а также их функциям.

Говоря о длительности, обычно принято разделять паузы на короткие, средние и длинные паузы. Короткие паузы могут быть использованы для разделения интонационных групп внутри фразы. Средние паузы, как правило, знаменуют конец предложения. Длинные паузы используются для разграничения более крупных фонетических единиц (Соколова, 2010:71).

В классификации Т.А. Потеминной выделяется 6 групп пауз, различающихся по длительности (Потемина, 1982), которые представлены в Таблице 13.

Таблица 13

Классификация пауз по Т.А. Потёминной

Название паузы	Длительность паузы
сверхкраткая	до 250мс
краткая	250-450 мс
средняя	450-650 мс
длительная	(650-850 мс)
значительно длительная	(850-1050 мс)
сверхдлительная	(1050-1205 мс)

Как правило длительность паузы зависит от: 1) «функциональной направленности (паузы хезитации и эмоциональные паузы обычно длиннее логических); 2) размера смысловой единицы, которую она выделяет (после более крупных единиц пауза обычно длиннее, чем после мелких); 3) стилевой направленности текста; 4) индивидуальных особенностей говорящего и степени его владения текстом» (Бурая, 2006:187).

Принято также различать финальные и нефинальные паузы в зависимости от положения во фразе или сверхфразовом единстве. На конце смысловых единств (фраз или сверхфразовых единств) встречаются финальные паузы, в то время как нефинальные паузы отделяют одну

смысловую группу от другой внутри фразы. Очевидно, что нефинальная пауза фиксируется в том месте, где смысловая связь между словами является наименее тесной, тем самым обозначая границу между минимальными смысловыми единствами во фразе.

С функциональной точки зрения паузы подразделяются на *синтаксические, семантические, паузы хезитации, эмоциональные и логические паузы*. «Синтаксические паузы» разграничивают абзацы, фразы, синтагмы (Соколова, 2010:71).

С точки зрения *семантики* паузы представлены *семантическими* (интонационными), т.е. паузами, которые обладают определенным значением, и *асемантическими* (неинтонационными), т.е. паузами, которые лишь выполняют определенные функции и не имеют собственных значений. Асемантические паузы, в свою очередь, подразделяются на три вида пауз: *физиологические, ситуативные и индивидуальные* (Цеплитис, 1974). Данные виды пауз представлены в Таблице 14.

Таблица 14

Виды асемантических пауз

Виды асемантических пауз	Определение паузы
Ситуативные	Паузы, связанные с необходимостью замедлить речь в создавшейся ситуации (например, при диктовке, в условиях плохой слышимости и так далее).
Индивидуальные	Связаны с индивидуальными привычками произнесения.
Физиологические	Связаны с процессом набора в легкие воздуха, необходимого для дыхания, а также производства речевого высказывания. Такие паузы называют иногда <i>дыхательными</i> паузами.

Следует заметить, что с точки зрения прагматики асемантические паузы могут выполнять роль семантических.

«*Логические паузы*» призваны разграничивать смысловые отрезки как отдельного речевого высказывания, так и всего текстового сообщения.

«*Эмоциональные паузы*» нацелены на привлечение внимания собеседника к каждому последующему слову, его неожиданность или важность. Кроме того, стилистический приём ретардации (напряжённого ожидания) создается с помощью эмоциональной паузы и состоит в том, что в начале высказывания даётся наименее важная описательная информация, в то время как в заключительной части раскрывается его основная мысль (Бурая, 2006:186). В некоторых классификациях эмоциональные паузы называются «психологическими» (Зиндер, 2007:315).

Следует упомянуть *паузы хезитации*, которые занимают особое место в процессе речепроизводства (Шевченко, 1990:100) и отражают ход поиска и перестроек мысли в момент порождения речи. Пауз хезитации могут быть заполненными, когда в момент заминки говорящий произносит некоторый звук или сочетание звуков. «Паузы хезитации выполняют в речи двоякую роль: с одной стороны, они используются говорящим как средство планирования речи, передышка для обдумывания дальнейшего высказывания, свободного от речевых ошибок; с другой стороны, они служат средством исправления уже сделанных ошибок». «Появление в речи хезитаций зависит не только от степени подготовленности говорящего к изложению своей мысли, но и от сложности обсуждаемой проблемы, напряжённости ситуации, степени волнения говорящего и так далее» (Бурая, 2006:186).

Необходимо заметить, что паузы можно также классифицировать по степени спонтанности. К *запланированным* паузам относятся лингвистические и психологические паузы. К числу *незапланированных* пауз относят паузы хезитации и эмотивные паузы (Светозарова, 1982).

Принципы классификации пауз непосредственно связаны с их функциональными особенностями. Например, семантические (лингвистические) паузы обладают собственно языковыми функциями, к числу которых относятся:

- 1) членение речи на интонационно-смысловые единицы (фразы и синтагмы);
- 2) выражение характера связи между частями высказывания;
- 3) смысловое и эмоциональное выделение слова или синтагмы (Светозарова, 1990: 369).

1.3. ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ ПРОИСХОЖДЕНИЯ НЕВЕРБАЛЬНЫХ СРЕДСТВ ОБЩЕНИЯ

В современной паралингвистике существует несколько подходов к изучению происхождения невербального поведения. Так представители *биологического подхода* считают, что невербальное поведение является результатом биологических процессов, обусловленных инстинктами (Жинкин, 1963, Ekman, Friesen, 1969, Spencer, 1870, Izard, 1971, Darwin, 1873, Колшанский, 1974, Горелов, 1980, Ekman, 1992).

Впервые гипотезу биологического происхождения данного вида коммуникации выдвинул Ч. Дарвин (1908:204-205): «... нет основания полагать, что какая-либо мышца развилась или даже изменилась исключительно ради движения, по-видимому, имело какое-нибудь естественное и независимое происхождение».

Иными словами, полезные действия стали основой для образования невербальных средств: то, что раньше констатировалось как экспрессия с определенным приспособительным значением, сегодня является выражением эмоций.

Ч. Дарвин писал, что мимико-жестовый комплекс человека не был приобретен посредством опыта и развития. Он является биологическим, поскольку представляет собой следующие формы:

1. прямое выражение эмоционального возбуждения (дрожь при мобилизации организма или нападении вследствие напряжения мышц);
2. ослабленный вид полезных действий (оскаливание зубов при гневе является остаточной реакцией, чтобы не использовать их в борьбе);
3. противоположность полезным действиям (расслабление мышц лица за счет улыбки, выражающей приветливость, и обратная реакция напряжения мышц, характерного для выражения враждебных чувств) (Дарвин, 1908).

В своей книге «Невербальные компоненты коммуникации» Н.Н. Горелов писал, что эволюция оказывала влияние на развитие древних способов общения, которые в итоге сформировали определенную систему, позволяющую человеку передавать информацию о своих намерениях или состоянии другим существам, повышая тем самым их осмотрительность к элементам, исходящим из окружающей среды.

Например, Г. Спенсер в своей теоретической концепции указывал на то, что рудиментарным действием предков человека является расширение ноздрей при гневе, поскольку они вдыхали носом воздух во время борьбы, чтобы хватать зубами тело противника (Spencer, 1870).

По замечанию Ч. Дарвина, скашивание рта в сторону или обнажение зубов представляют собой действия, доставшиеся нам в наследство от предков, которые при нападении оскаливали большие глазные зубы (клыки) (Дарвин, 2001). Чтобы показать свое внимание, индивид как правило поднимает брови, открывая тем самым глаза для прояснения обстановки; а чтобы обозначить напряженное слушание при изумлении, индивид раскрывает рот и быстро вдыхает воздух перед предстоящим мышечным напряжением (Дарвин, 2001).

Заслуживают внимания работы П. Экмана (Ekman, 2013). Сущность проведенных серий экспериментов состояла в предъявлении фотоизображений лицевой экспрессии испытуемых из Аргентины, Бразилии, США, Японии, Чили при выражении шести состояний (удивления, радости, отвращения, страха, страдания, гнева) и соотнесении данных снимков с

экспрессивными категориями. Как свидетельствуют цифровые данные, приведенные В.А. Лабунской (1986:106) в таблице под заголовком «Показатели однозначной идентификации фотоизображения лицевой экспрессии состояний различных культур», большинство информантов выполнили задание «вне зависимости от культурной принадлежности».

Таким образом, проведенные межкультурные экспериментальные исследования по выявлению стандартизованных экспрессивных единиц подтверждают концепцию универсальности базовых выразительных категорий, их генетической обусловленности.

Однако следует отметить, что различные жесты в разных культурах могут расходиться в сферах употребления.

Психолингвистический подход в отличие от биологической объясняет происхождение паралингвистических средств реакцией на стремление к экономичному редуцированию высказывания (Маслыко, 1970).

В середине XX века появился *социальный подход* происхождения невербального поведения (Birdwhistell, 1973, Лабунская, 1986). Данная теория говорит о том, что процесс освоения невербального комплекса носит обучающий характер. Так, использование указательного жеста для привлечения внимания ребенка к новому или потенциально интересному предмету с очевидностью демонстрирует взаимодействие подобного вида. Культурная среда непосредственно воздействует на индивида. Социализированные невербальные штампы закрепляются и передаются из поколения в поколение в силу непрерывности самого процесса распространения.

1.4. НЕВЕРБАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК НЕОТЪЕМЛИМАЯ ЧАСТЬ КОММУНИКАЦИИ

Под *невербальной коммуникацией* понимается общение, осуществляемое несловесными средствами. Общеизвестно, что жесты, движения, взгляд, его характер, уже несут в себе определённую информацию. Лицо человека, мимика, жесты, привычные позы, их изменение во время разговора имеют социально-перцептивное содержание (Крижанская, Третьяков 1990:36).

Вербальная и невербальная система в совокупности составляют единый процесс коммуникации; при этом тесное переплетение вербального поведения с невербальным стирает между ними границы (Birdwhistell, 1973).

Впервые термин «невербальная коммуникация» появился в 1956 году в заголовке книги Дж. Рюша и В. Киза «Невербальная коммуникация: Заметки о визуальном восприятии человеческих отношений». Именно тогда появилась идея о возможности функционирования невербального поведения отдельно от вербального. Тогда стала зарождаться мысль о том, что существует самостоятельная сфера невербального общения, так как коммуникативное значение некоторых форм поведения не может быть выражено никак иначе, нежели невербально.

Интерес к невербальной коммуникации обусловлен несколькими причинами и прежде всего тем, что невербальный канал передачи информации оказывается доминирующим. Как было указано ранее, удельный вес вербальной информации в беседе составляет 30 – 35% (Birdwhistell, 1970:158). Учёными также доказано, что каждый способен понимать за минуту 650 - 700 слов, а человек говорит в среднем 150 - 160 слов, поэтому у слушателя всегда достаточно времени на оценку говорящего: его жестов, мимики, интонаций, оттенков психологического состояния (Ниренберг, Калеро, 1990:28).

Мнение о том, что невербальная коммуникация является первичной, разделяют и отечественные исследователи. И.Н. Горелов пишет о том, что

всякое вербальное сообщение накладываются на сетку невербальной коммуникации (Горелов, 1980:79). Многие кинемы закрепляются в сознании человека уже в первые годы его жизни (Геворкян, 1991:22).

Осознание того факта, что правильное овладение невербальными компонентами общения позволяет сделать коммуникацию успешной, обеспечивает интерес к изучению несловесных форм общения. Таким образом, в фокусе внимания исследователей в области невербального поведения оказывается знак, рассматриваемый как материальный, чувственно воспринимаемый объект, используемый для хранения, преобразования или передачи информации об этом замещаемом объекте, а также выступающий в качестве заместителя другого объекта в процессе познания и общения (Ермолаева, 1983:77). Такая трактовка позволила рассматривать жест как знаковую систему, так как жесты по своей природе являются естественным средством общения (Вансяцкая, 2005:37).

Невербальное поведение представляет собой неотъемлемую часть внутреннего мира личности. Его функцией, однако, не является исключительно сопровождение ее переживаний. Невербальное поведение существует как внешняя форма проявления психического мира личности (Лабунская, 1986:5). В своей работе «Невербальное поведение» В.А. Лабунская приводит следующие обобщенные функции невербального поведения личности:

1. способ регуляции пространственно-временных параметров общения;
2. опережающая манифестация психологического содержания общения (относительно речи);
3. оптимальный уровень психологической близости между общающимися;
4. индикатор актуальных психических состояний личности;
5. средство идентификации партнеров по общению;
6. создание образа партнёра по общению;
7. маскировка «Я-личности»;
8. социальная стратификация партнеров;

9. показатель статусно-ролевых отношений;
10. показатель общей психомоторной активности субъекта (гармоничность движений, темп, интенсивность, амплитуда);
11. качество и изменение взаимоотношений партнеров по общению, формирование этих отношений;
12. уточнение, изменение понимания вербального сообщения, усиление эмоциональной насыщенности сказанного;
13. контроль аффекта, его нейтрализация или создания социально-значимого аффективного отношения;
14. разрядка, облегчение, регуляция процесса возбуждения;
15. экономия речевого сообщения (Лабунская, 1986:33-34).

Невербальное общение представляет собой коммуникативное функционирование (жесты в широком понимании) человеческого тела в пространстве и времени в ходе поведенческого акта. Данное определение предполагает, что:

- 1) формами (элементами) невербального поведения являются выражения лица, жесты, позы;
- 2) элементы невербального поведения коммуникативно функционируют в пространстве и во времени;
- 3) элементы невербального поведения функционируют в коммуникативном акте (речевом и невербальном) (Сухова, 2004:38).

Своего расцвета изучение невербального поведения достигло в XX веке. В 60-х гг. прошлого столетия написано ряд выдающихся работ зарубежными специалистами в области общей и социальной психологии (Rosenthal, Jacobson, 1968; Wiener, Mehrabian, 1968).

Областью исследования учёных оказываются части тела человека, их движения, движения глаз, организация пространства вокруг человека и влияние на него движений и жестов.

В 70-х годах XX века Ф. Бирдуистелл создал свою классификацию невербальных средств, положив в её основу принцип, выработанный на

языковом материале (Birdwhistell, 1973). Согласно ей, подобно тому, как в языке существуют тонемы и аллотоны, в невербальном «языке» можно выделить кинемы и аллокинемы. Кинемы – это типы движения, которые могут передавать определённые значения. Аллокинемы реализуют этот тип и обладают вариативностью. Ф. Бирдуистелл считает, что в невербальном языке количество кинем ограничено. В своей работе автор описывает около 60 кинем, из них 33 относятся к движениям, производимых головой (положение головы, выражение лица). Например, кивок – это кинема. Кивок может быть одинарным, двойным или тройным. Это будут разные кинемы. Движение головы вверх и движение вниз – также кинемы. Четыре кинемы реализуются различным раскрытием глаз: нормальный раствор, широко раскрытые глаза, прищуренные, суженные. Семь кинем соответствуют различным положениям рта (сжатые губы, вытянутые губы, поджатые губы, усмешка, расслабленный приоткрытый рот). Четыре кинемы отражают положение бровей: собранные брови, поднятые брови, опущенные брови, движение одной брови. Кинемы, по мысли автора данной системы, образуют более сложные единицы – кинеморфемы. Например, при выражении ненависти человек сжимает кулаки, выпрямляется, суживает глаза и так далее. Здесь мы имеем набор кинем, выражающих одно состояние (Birdwhistell, 1970).

Несмотря на ряд остающихся проблем, подход Ф. Бирдуистелла позволил получить данные, представляющие собой большую познавательную ценность. Он помогает осознать ряд законов функционирования невербального языка и установить взаимосвязи между семиотическими системами.

К концу прошлого века в западной лингвистике доминировало представление о трёхчастном характере коммуникации, включающий вербальный аспект, паралингвистику (how I said what I said (как я сказал то, что я сказал)) и кинесику (how I moved when I said (как я двигался, когда говорил)) (Royatos, 1992:41).

Под влиянием первого впечатления нередко формируется отношение коммуниканта к собеседнику. В свою очередь первое восприятие является результатом воздействия невербальных факторов – выражения лица, взгляда, манеры держаться, походки, стиля одежды. Психологические эксперименты показали, например, что цвет костюмов женщин оказывает заметное влияние на впечатление мужчин во время собеседования при приёме на работу. Мужчины полагают, что женщины в одежде тёмных тонов более профессиональны (Valdez, Mehrabian 1994:396). Таким образом, во время собеседования экстралингвистический фактор – одежда – оказывается важным аргументом, обладает большой силой убедительности наряду с вербальным компонентом, а значит, обладает знаковостью.

Позднее стали подробнее изучаться экстралингвистические явления, такие как условия коммуникации и окружающая среда, физические характеристики участников коммуникации, коммуникативное поведение во всех его аспектах. Весьма интересное исследование было проведено М. Нэппом и Дж. Холлом, результаты которого опубликованы в их книге «Невербальное общение» в 2004 году. В данном исследовании окружающая среда трактуется весьма широко: к ней причисляют мебель, интерьер, архитектурный стиль, цвет, температуру, шум, музыку и др. Сюда же относится изучение социального и личного пространства. Учёными было изучено, как люди рассаживаются в помещении, как занимают пространство по отношению к лидеру, как формируется поток коммуникации и как решаются непосредственные задачи. Учитывается дистанция в общении, как она изменяется в зависимости от пола коммуникантов, статусно-ролевых отношений и так далее.

Особое значение также придаётся физическим характеристикам, к которым, прежде всего, относятся невербальные сигналы, влияющие на участников коммуникации: внешность человека, его запахи, аксессуары участников коммуникации. Такой невербальный сигнал, как поза, отражает

степень внимания или участия, симпатии и статус по отношению к другому коммуниканту (Нэпп, Холл, 2004:15).

В современной лингвистике существует тенденция рассматривать язык в более широком контексте с целью обратить внимание на разные аспекты его функционирования. Если паралингвистика включает в себя такие компоненты как просодия и жестикация, то экстралингвистика призывает обращать внимание на то, в какой ситуации (место, время, специфика отношений) произошла коммуникация. В связи с этим, к принципу “how I said what I said” (как я сказал то, что я сказал) и “how I moved when I said” (как я двигался, когда говорил), мы считаем разумным добавить принципы “whom I told that” (кому я это сказал) и “in which situation I said that” (в какой ситуации я это сказал).

Системный подход к исследованию комплекса невербальных компонентов высказываний определяет специфику функционирования словесных проявлений эмоций в той или иной речевой ситуации, составляя её *экспрессивный репертуар*. Под экспрессивным репертуаром понимается «набор поз, жестов, интонаций, мимических масок, используемых в определённых сочетаниях в различных ситуациях общения» (Щербинина, 2006:233).

К началу 21-го века зафиксировано появление новой научной дисциплины «невербальной семиотики», целью которой является систематическое изучение невербального поведения человека, а также вопросов, связанных с соотношением невербального и вербального кодов (Крейдли, 2004; Крейдлин, Кронгауз, 2013:7).

Современная невербальная семиотика состоит из десяти частных дисциплин, тесно взаимосвязанных между собой (Крейдли, 2002:23). Данные дисциплины представлены в Таблице 15.

Структурные компоненты (дисциплины), изучаемые невербальной семиотикой. По Г.Е. Крейдлину

Название дисциплины	Определение дисциплины
Паралингвистика	Наука о дополнительных к речи звуковых кодах, которые включены в процесс речевой коммуникации и которые могут передавать в этом процессе определенную информацию.
Кинесика	Наука о жестах и жестовых движениях.
Окулесика	Наука о языке глаз и визуальном поведении людей во время общения.
Аускультация	Наука о слуховом восприятии звуков и их семантических функциях, а также об аудиальном поведении людей в процессе коммуникативного воздействия.
Гаптика	Наука о языке касаний и тактильной коммуникации.
Гастика	Наука о знаковых и коммуникативных функциях пищи и напитков, приёма пищи и угощений.
Ольфакция	Наука о языке запахов и их роли в коммуникации.
Проксемика	Наука о пространстве коммуникации его структуре и функциях.
Хронемика	Наука о времени коммуникации, о его структурных, семиотических и культурных функциях.
Системология	Наука о системах объектов, каковыми люди окружают свой мир, о функциях и смыслах которые эти объекты выражают и передают другим в процессе коммуникации.

А.А. Кибрик характеризует жест как «коммуникативное кинетическое поведение, в первую очередь при помощи рук, способное передавать смысл от говорящего к говорящему» (Кибрик, 2010:140).

В.П. Конечкая выделяет следующие функции жестов с точки зрения социальной психологии: 1) прагматическая, устанавливающая контакт, побуждающая к действию, регулирующая ход коммуникации; 2) экспрессивная, выражающая разные эмоциональные и физические состояния говорящего; 3) социальная, отражающая межличностные статусные особенности; 4) стереотипная, объясняющая клишированное поведение (Конечкая, 1997).

Г.Е. Крейдлину рассмотрел жесты с позиции функционирования в коммуникативном акте (Крейдлин, 2002:61-63). Данные функции представлены в Схеме 5.

Схема 5

Функции жестов в коммуникативном акте



Классификация жестов многогранна. По назначению следует различать обыденные жесты (непременные в общении), ритуальные (в церковном обряде), символические (отдание чести у военных).

Кроме того, жесты бывают а) простые, состоящие из одного движения (поднятая рука в ответ на вопрос преподавателя); б) составные, сложенные из нескольких однотипных движений (пригрозить пальцем; помахать рукой на прощание); в) сложные, представляющие собой череду неоднородных движений (поплевать через левое плечо против глаза).

С позиции обращенности жеста на другого или на себя можно говорить о а) взаимных жестах (пожать друг другу руки); б) индивидуальных (бить себя в грудь кулаком); в) индивидуально-взаимных (целовать руку даме).

С позиции происхождения выделяют жесты заимствованные (реверанс, книксен) и исконные (поклониться до земли).

С позиции времени существования называют жесты современные и неологизмы (жаргонные жесты), а также архаичные жесты (бить челом).

Более того, жестам приписывают передачу социальной и социально-территориальной («диалектной») информации о говорящем и/или его адресате (Формановская, 2007:375-376).

В качестве одной из рабочих классификаций невербальных средств общения мы взяли классификацию В.В. Ганиной и Ф.И. Карташковой. Она содержит в себе следующие составляющие невербального поведения (НП):

1. кинетические виды НП:
 - 1.1 жестовые,
 - 1.2 мимические,
 - 1.3 пантомимические,
 - 1.4 тактильные;
2. миремические виды НП;
3. паралингвистические виды НП:
 - 3.1 фонационные,
 - 3.2 респираторные (Ганина, Карташкова, 2006:8).

В рамках данного исследования основное внимание будет уделяться *фонационным* и *жестовым* компонентам невербального поведения.

С физиологическими особенностями субъекта связаны общие *фонационные* признаки (тембр, сила голоса и др.). Они являются внешними показателями физического состояния говорящего, зависят от его психического состояния и сопровождают его речевую артикуляцию (Колшанский, 1974:34).

Д. Кристал, отождествляя мелодику с интонацией, выделяет шесть ее лингвистических функций (Crystal, 1995:249):

1. информационная, обеспечивающая понимание значения высказывания и новой информации, содержащейся в нем;
2. текстуальная, связывающая, согласовывающая и противопоставляющая крупные текстовые единицы;
3. «индексная», представляющая собой важный социальный и личностный маркер;
4. эмоциональная, выражающая определённое отношение к высказыванию;
5. психологическая;
6. грамматическая, выявляющая в речи грамматическую структуру.

К этому списку можно добавить прагматическую функцию, позволяющую выявить коммуникативное намерение собеседника.

Следует отметить, что в процессе коммуникации функции жестикуляции и мелодики во многом схожи, что, в свою очередь, свидетельствует об определённой закономерности в их взаимодействии друг с другом.

Отражение чувств, прежде всего, происходит за счет тона голоса индивида, независимо от произносимых им слов. Как правило, таким образом можно распознать печаль или гнев.

Сила и высота голоса также способны сообщить немало информации. Высоким тоном, например, передаются радость, энтузиазм или недоверие; более широкий диапазон тональности, высоты и силы звука отражает страх

или гнев; мягким и приглушенным голосом с понижением интонации к концу фразы передаются усталость, горе или печаль (Шейнов, 2001:28).

Чувства могут отражаться за счет скорости речи. Если человек обеспокоен, взволнован, сообщает о своих трудностях или хочет нас в чем-то убедить, он говорит быстро. Напротив, горе, угнетенное состояние, усталость или высокомерие характеризуются медленной речью (там же).

Люди невольно раскрывают свои намерения и выражают чувства, допуская в речи незначительные ошибки, например, неуверенно или неправильно выбирая слова, повторяя их, обрывая фразы на полуслове. Если говорящий собирается нас удивить или он не уверен в себе, это проявляется в том, что он испытывает трудность в выборе слов.

Работа различных органов тела оказывает воздействие на характеристики голоса, который, в свою очередь, способен сообщить информацию об их состоянии. Например, ритм дыхания изменяют эмоции; страх парализует гортань; голос «садится» из-за значительного напряжения голосовых связок. Голос становится глубже и богаче оттенками при хорошем расположении духа, когда он внушает больше доверия и действует на реципиентов успокаивающе (там же:30).

Длительность пауз не должна быть абсолютно одинаковой или стандартной. Напротив, за счет продуманного варьирования длительности пауз можно усилить их естественность и выразительность. Ударение в данном случае представлено как тонально-силовой акцент на конкретном слове в речевом такте. Изменение высоты голоса, его тональное понижение или повышение отражается в мелодии звучащей речи (Лабунская, 1986).

Молчание (отсутствие фонации) также относится исследователями к коммуникативному поведению (Богданов, 1990:7). Выделяют два типа молчания: коммуникативно-значимое и коммуникативно-незначимое. Если человек, например, находится в состоянии сна, то его молчание коммуникативно-нерелевантно. Поэтому коммуникативно-незначимое

молчание можно определить как обычное «физиологическое состояние человека» (там же).

Если молчание становится компонентом вербальной коммуникации, то ситуация изменяется, приводя в действие значимый тип молчания (там же). С его помощью информация от одного коммуниканта к другому передаётся и расшифровывается на основании знания ситуации и контекстных обстоятельств, при которых зафиксирован процесс общения (Вансяцкая, 2005:77). Значимое молчание бывает двух типов: молчание адресата и молчание говорящего (Вансяцкая, 2005:77).

Довольно много известно об информации, которую способна передать *жестикауляция*. Важным является количество жестикуляции. Формирование человека как личности в определенной социальной среде происходит вместе с усвоением характерных для этой среды способов жестикуляции, а также правил их прочтения и применения. Частота и сила жестикуляции определяются групповыми и культурными нормами (Нэпп, Холл, 2004:144-145). Разные народы с течением времени выработали свои культурные нормы частоты и силы жестикуляции. Известно, что мексиканцы в течение одного часа жестикулируют 180 раз, итальянцы – 80, французы – 20, а финны – 1 раз (Argyle, 1988).

Как правило, реципиенту доступно несколько жестовых характеристик: частота, форма, направленность. Совокупность этих параметров позволяет сделать общую оценку жестов (Нэпп, Холл, 2004).

Особого внимания заслуживает работа П. Экмана и У. Фризена о происхождении, использовании и кодировке невербального поведения (Ekman, Friesen, 1969). В этой работе П. Экман и У. Фризен выделяют пять видов жестов: эмблемы, иллюстраторы, регуляторы, аффективы и адапторы (Ekman, Friesen, 1969:63-92). Данная классификация принята рабочей классификацией жестов в настоящей диссертации. Более подробное описание пяти видов жестов по П. Экману и У. Фризену представлено в Таблице 16.

Классификация жестов по П. Экману и У. Фризену

Название вида жеста	Характеристика вида жеста
Эмблемы	Жесты, способные передавать понятия, значения, и тем самым приравняемые по функции к слову. Некоторые движения могут функционировать самостоятельно без опоры на слово. Например, говоря о форме предмета, который мы обсуждаем, можно изобразить его форму только движением рук.
Иллюстраторы	Движения, которые дополняют то, что выражено вербально. Иллюстраторы могут употребляться самостоятельно (без опоры на вербальные средства), и тогда они переходят в класс эмблем. Есть иллюстраторы, которые усиливают то, что выражено языком, например акцентирование ударения движением руки сверху вниз. Эти движения неотделимы от вербальных средств и самостоятельно функционировать не могут.
Регуляторы	Движения, которые помогают контролировать, регулировать то, что выражено вербально. Они являются сигналами, помогающими коммуникантам продолжать разговор, прекратить его, повторить что-то, поторопить кого-то. Например, наклон головы вперед, отвод глаз, поднятие бровей и так далее в процессе коммуникации могут выполнять указанные выше функции.
Аффективы	Невербальные средства, которые выражают состояние говорящего. Эмоциональное состояние человека может быть выражено практически всеми частями тела. Наиболее ярким является выражение лица. Наиболее выразительными частями лица являются глаза, нос и рот.
Адапторы	Движения, которые направлены на уход за собой. Например, вытирание рта, движения, связанные с манипулированием вещами, орудиями производства и так далее.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что жесты, позы, интонация, мимика – это целостная подструктура невербального поведения, наделённая динамичностью и изменчивостью. Каждый комплекс невербальных компонентов многозначен и контекстуален. В разных ситуациях значения одного и того же комплекса невербальных компонентов могут отличаться.

1.5. ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ 1

Принимая во внимание тот факт, что современная лингвистика имеет тенденцию рассматривать язык в более широком контексте, в настоящей главе нами были рассмотрены различные подходы к изучению речи оратора в презентации нового продукта.

В первом разделе главы была рассмотрена речь оратора с точки зрения риторики. Многочисленные исследования этой тематики сходятся в том, что речь оратора имеет композиционное строение, а именно она состоит из трёх частей: 1) привлечение внимания, налаживание контакта с аудиторией, 2) раскрытие основных положений, 3) призыв к действию, решению задач. В данном разделе также рассмотрены принципы успешной коммуникации и дано определение понятию «сильная языковая личность».

Во втором разделе данной главы описание мелодики и темпа как основных компонентов просодии рассматривалось с точки зрения различных подходов к исследованию данных явлений. Были предложены определения этих понятий, перечислены их структурные элементы и функции, которые составляют предмет нашего исследования.

Были рассмотрены психофизиологические возможности человека с точки зрения скорости воспроизведения, громкости и высоты, а также даны их акустические корреляты.

Последний раздел данной главы посвящён раскрытию понятия «невербальная коммуникация». Обзор специальной литературы позволил выявить основные подходы к изучению происхождения невербальных средств общения, а именно биологическая, психолингвистическая и социальная теория. Даны современные классификации жестов, а также различные функции жестов, что также является предметом настоящего исследования.

Особый акцент был сделан на том, что эффективность общения повышается не только за счет понимания слов собеседника, но и за счет умения правильно оценить поведение коммуникантов, их мимику, движения,

жесты, направленность взгляда, позу, а, следовательно, за счет интерпретации языка невербального общения. Вербальная и невербальная система общения вместе составляют единый процесс коммуникации, который ещё недостаточно хорошо изучен на сегодняшний день.

Для нашего исследования особый интерес составляет просодическое и жестовое оформление вербального высказывания, а также степень взаимодействия просодии и жестикуляции в речи-презентации и речи-интервью.

Глава II. МАТЕРИАЛ И МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

2.1. ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ ИССЛЕДОВАНИЯ

В данной работе мы придерживаемся мнения, о том, что реализация персуасивного воздействия осуществляется при помощи комплексного участия различных невербальных и языковых средств, а именно просодических, лексических и синтаксических средств общения. Целью нашего исследования является определение степени участия просодических и жестовых средств в реализации функции убеждения. В связи с этим был осуществлен аудиторский, электронно-акустический и визуальный анализ монологических высказываний ораторов в ходе *презентации* нового продукта.

Речь-презентация представляет собой подготовленное и отрепетированное сообщение. Во время речи-презентации оратор, как правило, использует все свое умение и мастерство для того, чтобы максимально воздействовать на аудиторию. Однако выявить и проанализировать просодические и жестовые характеристики речи оратора только в презентации представляется недостаточным. Для того, чтобы выявить жестово-просодический комплекс оратора, который с наибольшей силой воздействует на аудиторию, необходимо сравнить характеристики жестово-просодического комплекса, используемого оратором в речи-презентации и характеристики жестово-просодического комплекса, используемого тем же оратором в неподготовленной или менее подготовленной речи. В связи с тем, что целью презентации нового продукта, безусловно, является убеждение аудитории в его неоспоримом превосходстве и достоинстве, то, путём *сравнения просодических и жестовых особенностей речи-презентации и менее подготовленной речи*, представляется возможным выявить такие жестовые и просодические характеристики речи, которые в ходе презентации нового продукта позволяют в наибольшей степени

реализовать стратегию убеждения. Таким образом, сравнив два вида речи, мы получим дифференциальные и интегральные характеристики речи-презентации и речи-интервью. Совокупность дифференциальных признаков составит жестово-просодический комплекс оратора, используемый им для усиления прагматического воздействия на аудиторию и достижения эффекта убеждения.

Предположим, что средняя частота основного тона оратора в речи-презентации равняется 155 Hz, а в неподготовленной речи – 125 Hz. Таким образом, разница в + 30 Hz частоты основного тона будет являться частью жестово-просодического комплекса, целью которого является оказание персуасивного воздействия на аудиторию. В нашу задачу входит проанализировать все компоненты жестово-просодического комплекса в двух видах речи, а затем сравнить их. В результате сравнения мы получим совокупность характеристик, которые помогают делать речь наиболее убедительной.

Представляется разумным сравнить подготовленную речь оратора (речь-презентацию) с **речью-интервью** того же выступающего. Все отобранные нами для широкого корпуса исследования интервью были даны тем же ораторами, о том же продукте, который они представляли аудитории в речи-презентации. Такой выбор обусловлен стремлением к сохранению контекста высказывания. Однако нельзя утверждать, что речь-интервью является полностью спонтанной, неподготовленной и не обладающей персуасивным воздействием. В ходе интервью оратору также необходимо представить продукт своей компании в максимально более выгодном свете. Следовательно, он будет стараться применять соответствующие средства для достижения эффекта убеждения. Он также может предугадать и подготовиться к некоторым вопросам, которые будут заданы ему в ходе интервью. При этом некоторые из них могут быть провокационными и неожиданными, что будет отражаться на речи говорящего. Однако в большинстве своем ему приходится отвечать на вопросы, которые заранее

неизвестны. Таким образом, речь-интервью следует назвать *квазиспонтанной*.

Основным материалом исследования послужили видеозаписи презентаций и интервью трёх американских бизнесменов-предпринимателей, являющихся носителями американского варианта английского языка. Речи Стива Джобса, Марка Цукерберга и Билла Гейтса составляют основной корпус исследования. Письменные тексты этих выступлений были составлены с помощью носителя американского варианта английского языка. Данные тексты и видеозаписи двух речей каждого оратора, включая речь-презентацию нового продукта и речь, произнесённую в ходе интервью, были подвергнуты аудиторскому, электронно-акустическому, визуальному и аудиовизуальному анализу. Суммарное время звучания всех речей составило 8 часа 34 минут 27 секунд. При этом в узкий корпус исследования вошли записи общей продолжительностью 18 минут 36 секунд. Всего методом сплошной выборки было отобрано 438 репрезентативных фраз.

Речи, отобранные для анализа, отвечают следующим условиям:

1. всего для анализа было отобрано шесть речей, три из которых являются презентациями нового продукта, остальные три – интервью, данные теми же ораторами ведущим телевизионных программ о продуктах, представленных ими в презентациях;
2. все эти речи были произнесены либо в непосредственном контакте с аудиторией, либо в телестудии с последующей их трансляцией по телевидению, что позволяет сделать вывод о наличии единой социальной сферы общения;
3. все речи произносятся представителями мужского пола, обладающими одинаковым социальным статусом. Ораторы являются выдающимися известными предпринимателями и занимают высокое социальное положение. Все ораторы – носители американского варианта английского языка. Это люди, получившие элитное образование, сделавшие

блестящую профессиональную карьеру и отличающиеся значительными ораторскими способностями.

Более подробная информация об ораторах, их интервью и презентациях представлена в Таблице 17.

Таблица 17

Оратор	Общая информация об ораторе (возраст, образование, должность)	Название презентации и интервью	Год выступления
Стив Джобс	Годы жизни: 1955-2011. Образование: Рид-колледж, штат Орегон. Род деятельности: со-основатель и CEO компаний Apple, NeXT и Pixar.	“iPhone Presentation” “Steve Jobs TV interview about iPhone”	2007
Марк Цукерберг	Возраст: 1984 г. Образование: Гарвардский университет. Род деятельности: президент, генеральный директор компании Facebook.	“Keynote on Timeline” “Fireside chat with Mark Zuckerberg”	2011
Билл Гейтс	Возраст: 1955 г. Образование: Вашингтонский государственный университет. Род деятельности: председатель совета директоров Microsoft.	“Keynote on Windows Vista” “Bill Gates interview on Windows Vista”	2007

В настоящем исследовании за единицу анализа была принята *синтагма*, понимаемая как фонетическое единство с относительной смысловой завершенностью и функционирующая как самостоятельная структурная единица. Содержательная сторона высказывания обуславливает его членение на синтагмы.

Первый этап исследования был связан с попыткой определить **словомаркеры** или **ключевые слова**, которые ораторы используют для представления нового продукта в наиболее выгодном свете. Кроме того,

были выявлены слова, производящие на слушателя наиболее сильное впечатление.

В ходе данного этапа анализа в роли аудиторов выступило пять образованных американцев. Эксперимент проводился в середине недели на протяжении трёх рабочих дней, что связано с большим объёмом видеоматериала, который предстояло просмотреть аудиторам. Эксперимент проводился в первой половине дня и включал в себя несколько этапов.

1. аудиторам были выданы скрипты презентаций и интервью, которые им предстояло просмотреть;

2. аудиторам предлагалось просмотреть видеозаписи вышеуказанных презентаций и интервью и отметить в выданных им письменных текстах те слова и словосочетания, которые, на их взгляд, оказывают наиболее сильное влияние на слушателя и призваны представить продукт в наиболее выгодном свете;

3. все презентации и интервью транслировались дважды.

Пример отрывка одного из текстов с выделенными в нём *аудитором* ключевыми словами представлен в Таблице 18.

Таблица 18

Стив Джобс. “iPhone Presentation 2007”
Well, today, we’re introducing three revolutionary products of this class. The first one is a widescreen iPod with touch controls. The second is a revolutionary mobile phone. And the third is a breakthrough Internet communications device. So, three things: a widescreen iPod with touch controls; a revolutionary mobile phone; and a breakthrough Internet communications device. An iPod, a phone, and an Internet communicator. An iPod, a phone ... are you getting it? These are not three separate devices, this is one device, and we are calling it iPhone. Today, Apple is going to reinvent the phone, and here it is.

Полные тексты, выданные аудиторам для выделения ключевых слов, представлены в Приложениях 8 и 9. Все аудиторы работали с одними и теми же текстами.

Представленные пятью аудиторами данные были обработаны и проанализированы. Результатом данного этапа работы оказались вербальные тексты всех выступлений с такими ключевыми словами, которые были отмечены *двумя и более аудиторами*.

Одной из задач нашего исследования была определить акустические параметры полученных ключевых слов и тех синтагм, в которых встречаются данные слова. Целью данного анализа было установить – меняются ли акустические параметры ключевых слов в сравнении с акустическими параметрами всей синтагмы.

Используя метод сплошной выборки, автором были отобраны те участки речи (синтагмы) презентаций и интервью, в которых присутствуют ключевые слова. В настоящем исследовании мы понимаем под синтагмой фонетическое единство, *имеющее относительную смысловую завершенность и функционирующее в виде самостоятельной структурной единицы*. Таким образом, был получен малый корпус исследования, общий объём звучания которого составил 18 минут 36 секунд. В результате был сформирован набор синтагм, включающих ключевые слова.

Отобранные синтагмы были подвергнуты аудиторскому, электронно-акустическому и визуальному анализу.

2.2. МЕТОДИКА АУДИТОРСКОГО АНАЛИЗА

В настоящем исследовании аудиторский анализ проводился в два этапа. На первом этапе анализу были подвергнуты синтагмы, содержащие ключевые слова из презентаций, а на втором этапе анализировались синтагмы из интервью, также содержащие ключевые слова. Длительность каждой синтагмы составляет от 2 до 8 секунд. Общее время звучания анализируемых отрывков составило 18 минут 36 секунд.

Членение на синтагмы обусловлено содержательной стороной высказывания.

Для проведения аудиторского анализа были приглашены три специалиста в области фонетики английского языка из числа преподавателей высших учебных заведений.

В ходе анализа отмечались *направление шкалы и терминального тона*, а также обозначался *темп речи в синтагме*.

Общее направление движения тона в шкале было положено в основу классификации шкал: *нисходящее, восходящее, скользящее, со специальным подъемом, со специальным падением, ровное*. Также были выделены участки фонационных отрезков, на которых сочетались различные виды шкал.

В *мелодике ударных слогов* ядерной части просодического контура были выделены:

- 1) сложные тоны – нисходяще-восходящий, восходяще-нисходящий;
- 2) простые тоны – нисходящий, восходящий, ровный;
- 3) составные тоны – нисходящий + восходящий и нисходящий + ровный.

Темп речи в синтагме оценивался как медленный, быстрый, умеренный (средний) и ускоренный.

В ходе аудиторского анализа выделялись следующие типы пауз: 1) краткая; 2) средняя; 3) длительная.

Нас также интересует позиция ключевого слова внутри синтагмы, так как это может способствовать его акцентуации или деакцентуации. Таким образом, мы рассматриваем три позиции ключевого слова: 1) инициальная; 2) медиальная; 3) финальная.

Данные в ходе аудиторского анализа сопоставлялись с данными электронно-акустического анализа.

2.3. МЕТОДИКА ЭЛЕКТРОННО-АКУСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

В процессе электронно-акустического анализа использовались следующие лицензионные программы:

- 1) программа «Ummy Video Downloader» (версия 1.5) для редактирования видеофайлов анализируемых презентаций и интервью и извлечения звуковой дорожки из видеофайлов;
- 2) программа «101 MP3 Splitter & Joiner» (версия 3.9.5.), которая позволяет вырезать часть или разрезать на куски файлы формата MP3;
- 3) для проведения визуального анализа использовалась бесплатная программа «VLC media player» (версия 2.1.4);
- 4) электронно-акустический анализ проводился с помощью компьютерной программы «Praat» (версия 5.3.81.). Рабочее окно программы Praat представлено в Приложении 3. Данная программа предназначена для просмотра, анализа и обработки звуковых сигналов. С помощью звукоанализирующей программы Praat можно проводить следующие операции:

1. ввод аудио-данных различной длительности;
2. визуализация сигнала;
3. построение графиков изменения интенсивности;
4. построение графиков изменения высоты основного тона;
5. измерение длительности пауз;
6. воспроизведение фраз из файлов;
7. запись фраз в файлы компьютера.

Анализ аудиоданных позволил определить значения акустических параметров ЧОТ (частоты основного тона) и ИЗС (интенсивности звукового).

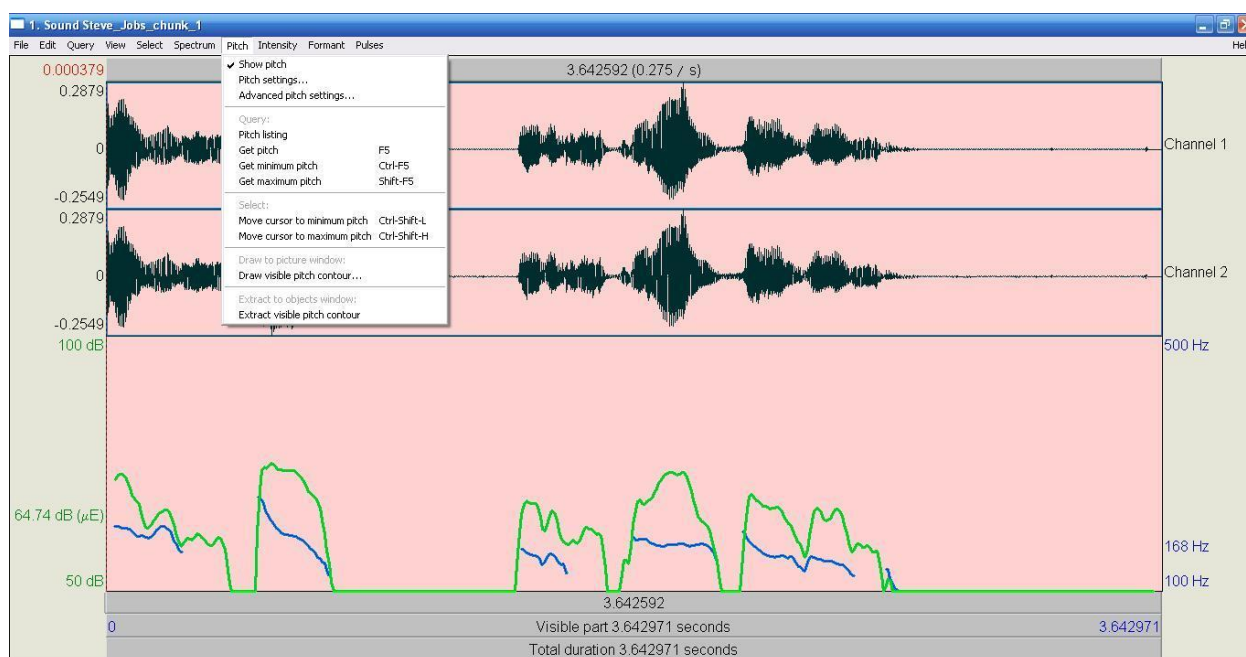
Анализ показателей ЧОТ (Hz) основывался на рассмотрении следующих параметров:

1. минимальное значение ЧОТ (самая низкая точка, отмеченная в синтагме);

2. максимальное значение ЧОТ (самая высокая точка, отмеченная в синтагме);
3. среднее значение ЧОТ по синтагме;
4. диапазон ЧОТ синтагмы в полутонах;
5. максимальное значение ЧОТ на ключевом слове;
6. минимальное значение ЧОТ на ключевом слове;
7. среднее значение ЧОТ на ключевом слове;
8. диапазон ЧОТ на ключевом слове в полутонах;
9. значение ЧОТ на пике жеста.

На Рисунке 1 представлен вид рабочего окна программы Praat в процессе обработки данных по частоте основного тона.

Рисунок 1



Для сопоставления реализации частоты основного тона у каждого оратора была определена средняя высота основного тона, которая колеблется от 230.6 до 250.1 Hz в зависимости от оратора. Все последующие показатели интерпретируются как равномерная реализация высоты основного тона, реализация высоты основного тона в верхнем регистре (при превышении

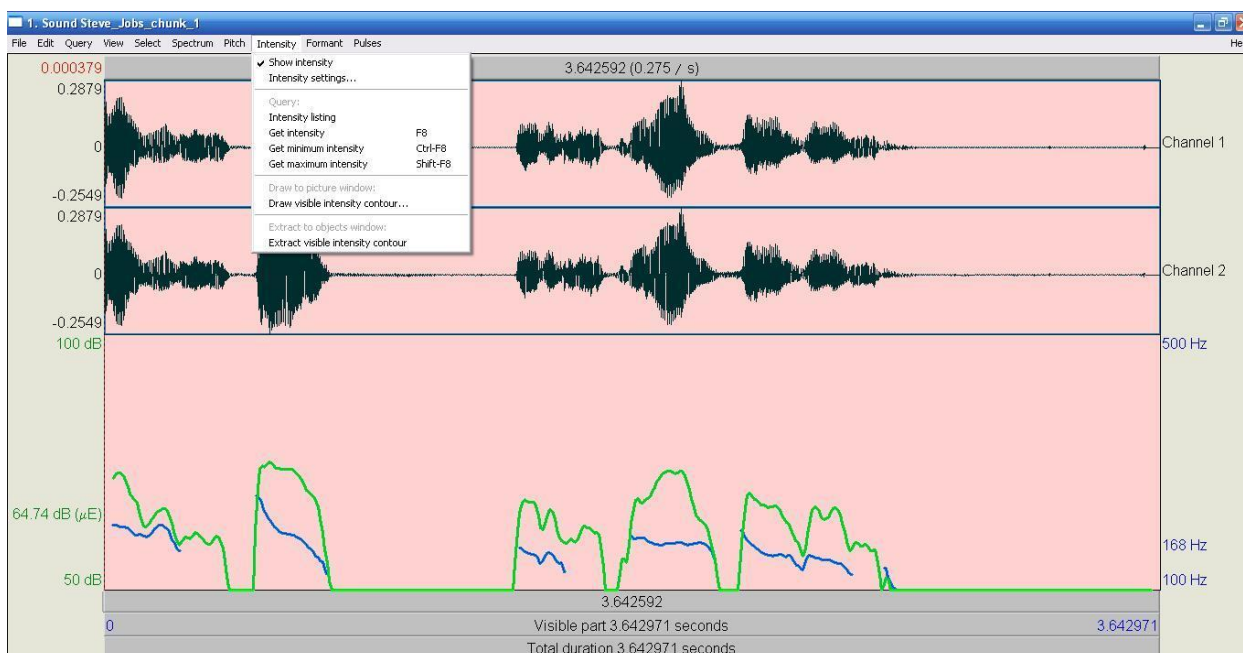
среднего показателя) или реализация высоты основного тона в нижнем регистре (если показатель ниже среднего).

Анализ динамических характеристик, которым на акустическом уровне соответствует ИЗС (dB), включает рассмотрение следующих параметров:

1. максимальные значения интенсивности (максимальная точка, отмеченная в синтагме);
2. минимальные значения интенсивности (минимальная точка, отмеченная в синтагме);
3. среднее значение интенсивности по синтагме;
4. максимальные значения интенсивности на ключевом слове;
5. минимальные значения интенсивности на ключевом слове;
6. среднее значение интенсивности на ключевом слове;
7. значение интенсивности на пике жеста.

На Рисунке 2 представлен вид рабочего окна программы Praat в процессе обработки данных по интенсивности звукового сигнала.

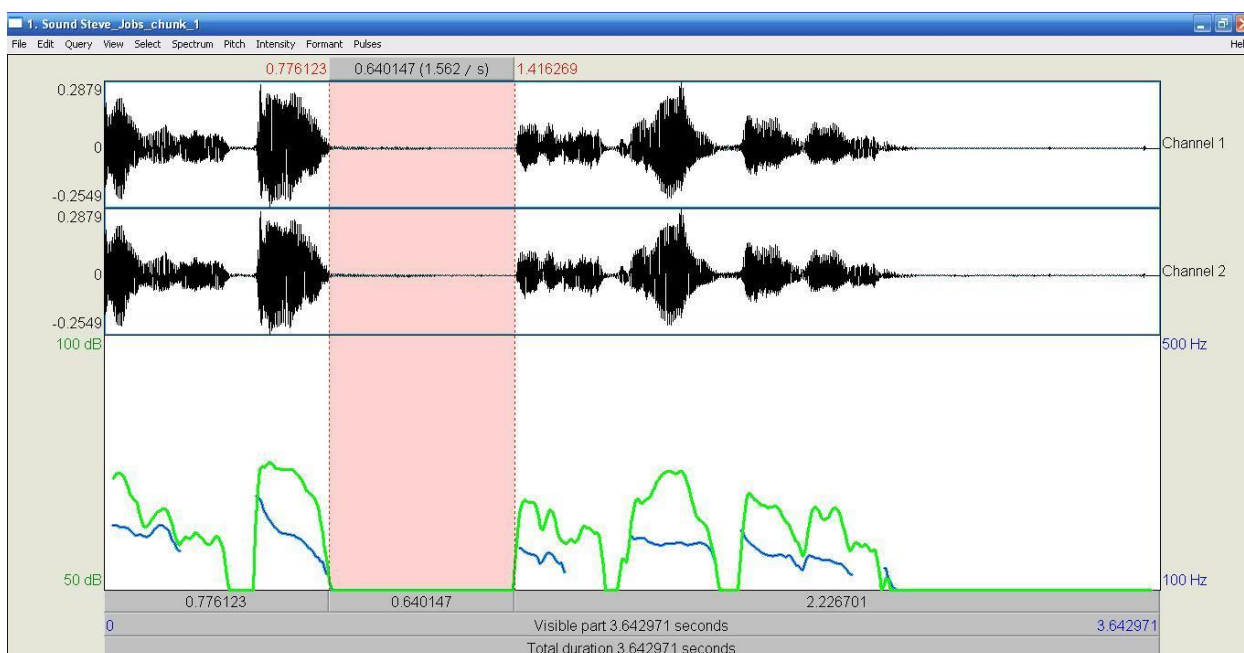
Рисунок 2



С помощью программы Praat была исследована длительность пауз, сделанных ораторами. Также была определена средняя длительность слога (СДС) каждого оратора в двух видах речи.

Процесс измерения длительности пауз представлен на Рисунке 3.

Рисунок 3



Результаты анализа позволили распределить типы пауз следующим образом:

1. сверхдлительные: от 1200 мс и выше;
2. длительные: от 800 мс до 1200 мс;
3. средние: от 500 мс до 800 мс;
4. краткие: от 100 мс до 500 мс;
5. сверхкраткие: до 100 мс.

По окончании проведения электронно-акустического анализа была составлена сводная таблица просодических характеристик анализируемых синтагм и выделенных в них ключевых слов. Пример сводной таблицы данных представлен в Таблице 19.

Таблица 19

Пример сводной таблицы просодических данных

Синтагма	ЧОТ (синтагма) (Hz)				ЧОТ (слово-концепт)		Интенсивность (синтагма) (dB)			Интенсивность (слово-концепт) (dB) Средняя (max/min)	Наличие и длина пауз (+ перед или после слова-концепта)
	Max	Min	Средняя	Пг	(Hz) Средняя (max/min)	Пг	Max	Min	Средняя		

1	177.77	103.29	138.36	5.5	148.12 (176.27/124)	6.8	70.72	31.37	60.67	63.82 (70.72/31.79)	---
2	242.75	100.37	156.93	7.6	157.75 (188.3/116.9)	7.7	75.17	20.04	61.5	63.76 (70.25/37.34)	0.425+
3	219.39	100.17	147.1	6.4	144.8 (197.86/104.52)	6.1	75.4	29.32	61	63.51 (69.87/44.75)	0.995+ -0.8.35
4	212.99	112	161.6	8.4	159 (199.2/112) 170 (203.57/132.86)	7.8 9	74.17	32.31	64.2	64.79 (72.35/47) 64.82 (71.15/47.18)	+0.970
5	261.76	102.22	182.27	10	216.21 (235.68/164.39) 183.59 (247.6/125.74)	13.3 10.1	75.7	30.34	64.68	65.12 (67.23/51.14) 65.73 (69.72/47.41)	---
6	246.62	100.84	155.23	7.3	146.96 (165.83/119.55)	6.6	76.49	29.88	62.98	67.22 (76.49/53.35)	+1.17
7	278.38	99.22	175	9.4	202.5 (228.79/169.8) 189.75 (208.6/171)	12 11	77.15	9.44	65	67.8 (77.15/53.51) 69.84 (75.5/49.86)	+0.459 0.310+
8	366.62	109.56	215.57	12.8	217.82 (237.19/188.26)	13.2	78.59	28.85	68.24	69.82 (78.05 /57.2)	---
9	295.35	101.08	176.32	9.4	131.82 (149.5/105.77) 193.7 (236/105)	4.7 11	75.27	28.91	64	55.49 (63.53/30.4) 67.7 (73.83/45.24)	+0.446 0.543+
10	327.19	101.28	210.27	11.5	143.57 (198.34/122.87)	12.1	77.8	31.15	67.57	54.79 (68.43/41.87)	+0,433
11	298.56	105.74	231.84	8.9	191.36 (298.03/141.76)	10	78.96	32.74	64.54	63.67	---
12	361.98	105.19	288.65	12.7	249 (361.98/178.11)	12.9	79.58	27.95	67.45	58.45	---

Сводные таблицы просодических характеристик синтагм и ключевых слов из речей-презентаций и речей-интервью представлены соответственно в Приложениях 4 и 5. Все анализируемые синтагмы с соответствующими номерами представлены в Приложении 1 и 2.

2.4. МЕТОДИКА ВИЗУАЛЬНОГО И АУДИОВИЗУАЛЬНОГО АНАЛИЗА

Визуальная часть эксперимента заключалась в детальном изучении видеоряда исследуемых презентаций и интервью. В след за А.А. Кибриком мы рассматриваем жесты как «коммуникативное кинетическое поведение, в первую очередь при помощи рук, способное передавать смысл от говорящего к говорящему» (Кибрик, 2010:140).

Во время всех презентаций, вошедших в широкий и узкий корпус данного исследования, ораторы выступали на сцене в огромном зале перед большой аудиторией. При таких условиях у большей части аудитории нет возможности оценить мимико-миремиические компоненты выступления, а это значит, что данные компоненты не имеют доминирующего канала влияния ни слушателя в таких условиях. Учитывая данный факт, более важным представляется дать детальное описание жестов рук и головы.

Визуальный анализ проводился в два этапа. На **первом этапе** определялась кинетическая выделенность жестов, сопровождающих синтагму, давалась жесту подробная характеристика. Жесты были описаны по четырём параметрам: направление, скорость воспроизведения, сила воспроизведения, амплитуда. Более подробная характеристика каждого параметра представлена в Таблице 20.

Таблица 20

Характеристики жестов	Формы кинетического поведения	
	Руки (Р)	Голова (Г)
Направление	вправо/влево, от себя/к себе, вверх/вниз	вперёд/назад, влево/вправо, вниз/вверх, наклон/поворот
Скорость воспроизведения	быстрый (б)/медленный (м)/средний (ср)	быстрый (б)/медленный (м)/средний (ср)
Сила воспроизведения	сильный (с)/слабый (сл)/средний (ср)	сильный (с)/слабый (сл)/средний (ср)
Амплитуда	большая (б)/малая (м)/средняя (с)	большая (б)/малая (м)/средняя (с)

Указанные параметры позволили более детально и точно исследовать жесты.

На **втором этапе** все кинетически выделенные жесты были охарактеризованы в соответствии с классификацией П. Экмана и У. Фризена.

Так, каждый жест был отнесён к одной из пяти групп жестов: **эмблемы, иллюстраторы, регуляторы, аффективы, адапторы.**

Для проведения визуального анализа были приглашены четыре аудитора – носители русского языка, являющихся специалистами в области фонетики английского языка. Перед экспериментом аудиторы были ознакомлены со структурой анкетой и порядком ведения протокола. Задача аудиторов состояла в том, чтобы зафиксировать жестовые средства, используемые ораторами и отнести их к одной из пяти групп жестов в соответствии с классификацией П. Экмана и У. Фризена.

Аудиовизуальный анализ включал в себя три этапа. **Первый этап** исследования ставил целью установить совпадение или несовпадение максимальной точки жеста и ядерного тона синтагмы. **Второй этап** работы предполагал выявление моментов, когда направления жеста и ядерного тона совпадают. **Третий этап** давал возможность установить совпадение жеста и ключевого слова.

Запись презентаций и интервью на DVD-ROM позволила одновременно работать над аудио- и видеоматериалом. Анализу были подвергнуты эпизоды презентаций, где ораторы видны крупным планом в полный рост, и эпизоды интервью, в ходе которых все ораторы находились в сидячем положении.

Исследованию были подвергнуты все синтагмы из узкого корпуса исследования. В результате анализа был составлен общий протокол жестов, который представляет собой таблицу, где в левой колонке зафиксирован номер анализируемой синтагмы, далее идёт колонка, в которой представлен рабочий орган, который выполняет жест: рука или голова. В следующих двух колонках представлено подробное описание жеста по описанным выше четырём параметрам, а также даётся характеристика жеста в соответствии с классификацией П. Экмана и У. Фризена. Далее в трёх колонках представлено описание взаимодействия жестикуляции и просодии по трём параметрам: совпадение или несовпадение пика жеста и ядерного тона

синтагмы, совпадение направления жеста и ядерного тона, совпадение жеста и ключевого слова. Пример протокола жестового поведения оратора представлен в Таблице 21.

Таблица 21

Пример протокола жестового поведения оратора

№ синтагмы	Позиция ключевого слова в синтагме	Рабочий орган	Описание жеста: направление (Н), скорость воспроизведения (Ск.в.), сила воспроизведения (С.в.), амплитуда (А) и особенности	Вид жеста (по классификации П. Экмана и У. Фризена)	Совпадение жеста с ядерным тоном синтагмы (жест приходится на ядерный тон синтагмы) (+/-)	Совпадение направления жеста и ядерного тона (+/-)	Совпадение жеста и ключевого слова (жест приходится на ключевое слово)(+/-)
1	инициал	Р	Н: левая рука – влево, правая рука – вправо Ск.в.: б С.в.: с А: б (Особенности: движение обеими руками)	Иллюстратор	+	+	-
2	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности)	Иллюстратор	+	+	+
3	финал		Н: Ск.в.: С.в.: А: (Особенности)	---	-	-	-
4	медиал	Р	Н: вверх Ск.в.: ср С.в.: ср А: м (Особенности: левая рука)	Иллюстратор	+	+	+

Протокол жестового поведения оратора в речи-презентации и речи-интервью представлен в Приложениях 6 и 7. Все анализируемые синтагмы с соответствующими номерами представлены в Приложении 1 и 2.

2.5. ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ II

1. Процедура отбора экспериментального материала проводилась с привлечением аудиторов ($n=5$) – носителей американского варианта английского языка, имеющих высшее образование. Широкий корпус исследования составил 8 часа 34 минут 27 секунд. Узкий корпус исследования составил 18 минут 36 секунд. Всего методом сплошной выборки было отобрано 438 репрезентативных фраз. Привлечение к отбору экспериментального материала носителей языка представляется наиболее уместным, так как исследуемые презентации и интервью направлены, прежде всего, на англоязычную аудиторию.

2. Привлечение специалистов в области фонетики английского языка для проведения аудиторского анализа обеспечивает высокую степень точности и надёжности результатов проводимого анализа.

3. Применение компьютерных программ в процессе обработки аудиоматериалов способствует получению максимально точных и достоверных данных по просодическим параметрам исследуемых репрезентативных фраз.

4. Проведение визуального анализа позволяет дать наиболее полную характеристику каждому жесту, сопровождающему исследуемую репрезентативную фразу, а также отнести его к одному из пяти видов жестов согласно классификации П. Экмана и У. Фризена. Последующий аудиовизуальный анализ, проводимый в три этапа, позволяет установить совпадение или несовпадение максимальной точки жеста и ядерного тона синтагмы, проследить, когда направления жеста и ядерного тона совпадают, выявить моменты, когда жест приходится на ядерный тон синтагмы.

5. Сравнение просодических и жестовых характеристик двух видов речи (речи-презентации и речи-интервью) позволяет выявить жестово-просодический комплекс оратора, который с наибольшей силой воздействует на аудиторию.

Глава III. РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

3.1. РЕЗУЛЬТАТЫ АУДИТОРСКОГО АНАЛИЗА

3.1.1. Ключевые слова, их частотность. Синтаксические и лексические средства выделения в тексте ключевых слов

Представляется, что при работе с различными видами речей необходим комплексный подход. Из этого следует, что анализ просодических средств с необходимостью сопровождается анализом лексических и синтаксических средств.

Анализ лексико-синтаксических средств и их просодического оформления выявили следующее: для осуществления воздействия на слушателя в монологической речи важным является выделение ключевых слов, направленных на активирование целого ассоциативного ряда в сознании слушающих.

Таким образом, можно говорить о *лексическо-синтаксическом* и *просодическом* выделении ключевых слов на фоне нейтральной части высказывания.

Ключевые слова могут занимать *инициальную, медиальную и финальную* позиции в интонационной группе. Наиболее частотными в нашем исследовании оказались медиальные и финальные позиции.

Все ключевые слова были также сгруппированы по частям речи.

Следует отметить, что, несмотря на различие в просодических характеристиках между речью презентации и интервью, лексическое наполнение, выраженное ключевыми словами, остаётся неизменным.

Исходя из содержания речей-презентаций и речей-интервью, был предложен список, включающий наиболее часто повторяющиеся лексические единицы:

- 1) *существительные*: size, speed, mile stone, key means, power, information, roles, fun, approach, magic, product, phenomenon, revolution, flexibility, breakthrough.

- 2) *прилагательные*: comfortable, personalized, simple, user centric, new, mature, thrilled, good, important, rich, interesting, simple, faster, bigger, thinner, lighter, smaller, superior, powerful, unique, pervasive, smaller, super-easy, super-smart, big, thin, easy, fortunate, phenomenal, lucky, famous, nice, wonderful, gorgeous, cool, great, awesome, incredible, unbelievable, amazing, excellent, extraordinary, fantastic, remarkable, happy, thrilled, smarter, the best, five years ahead, sophisticated, thinner, advanced, faster, the most amazing, far better, personal, exciting, critical, engaging, unique rethought.
- 3) *глаголы*: personalize, change, reinvent, love, magic, ease.
- 4) *наречия*: increasingly, amazingly, really, beautifully, completely, incredibly.
- 5) *словосочетания*: completely rethought, completely new, lot richer, far better, leapfrog product, user centric, increasingly important, incredible power, far beyond, evolution approach, unique systems, dramatic increase of flexibility.

Наибольшую частотность имеют слова: *new, faster, simple, easy, cool, great, nice, awesome, the best*. Это не случайно. Одну из наибольших ценностей в современном мире компьютерных технологий представляет быстрое действие: все продукты, связанные с информационными технологиями, должны работать как можно быстрее (*faster*). Пользователи также предпочитают, чтобы в технологии можно было быстро разобраться и легко использовать новый продукт (*easy, simple*). Следует заметить, что наиболее часто повторяются слова с ярко выраженной положительной эмоциональной окраской (*cool, great, nice, awesome, the best*). Это связано с особенностью данных видов речей, когда говорящий должен максимально подчеркнуть достоинства нового или усовершенствованного продукта.

В ходе анализа возникла необходимость выявить частотность ключевых слов в презентации и интервью, а затем сопоставить полученные данные. Для этого были отобраны одинаковые по временному промежутку

отрывки из презентаций нового продукта и интервью, тех же ораторов, о том же продукте. Были получены следующие результаты: на 3497 слов в презентации приходятся 116 ключевых слов, на 3478 слов интервью приходится 79 ключевых слов. Таким образом, следует заметить, что на одинаковый объём текста презентации и интервью количество ключевых слов значительно выше в тексте презентаций, а именно на 31%. Это подтверждает нашу гипотезу о том, что употребление ключевых слов является одним из ключевых средств достижения выступающим персуасивного эффекта.

Так как ключевые слова являются смысловыми актуализаторами интонационных отрезков, т.е. несут основную информационную нагрузку, то, представляется необходимым выяснить, в каком месте интонационной группы расположены эти слова: в начале, середине или в конце синтагмы. Полученные нами данные представлены в Таблице 22.

Таблица 22

*Распределение ключевых слов по трём позициям
в интонационной группе (в %)*

Позиция в синтагме / Тип речи	Инициальная	Медиальная	Финальная
Речь-презентация	13	48	39
Речь-интервью	9	53	38

В результате проведённого анализа было выявлено, что в обоих видах речи ключевые слова занимают в основном медиальную (48% в речи-презентации и 53% в речи-интервью) и финальную (39% и 38% соответственно) позицию.

Если сравнить полученные данные с результатами предшествующих исследований, то можно проследить между ними общие черты.

Например, исследуя мелодику речи бизнесменов, Л.Н. Сибилёва пришла к выводу, что ключевые слова в основном сосредоточены в середине

интонационной группы или финальной позиции (41% и 40% соответственно), что говорит об их стремлении к концу высказывания, в то время как в начальной позиции встречается лишь 19% таких слов (Сибилёва, 2009:211).

Анализируя мелодику дикторской речи, Н.Г. Углова пришла к выводу, что на медиальную позицию приходится 36.6%, а на финальную позицию 39% значимой информации (Углова, 2006:108).

Далее рассматривается просодическое оформление синтагм, содержащих ключевые слова.

3.1.2. Шкалы (предтерминальная часть мелодического контура)

Данный этап аудиторского анализа подразумевал исследование инвентаря шкал, частотность употребления которых устанавливалась в каждой отдельной реализации (в %). Речь ораторов была представлена следующими типами шкал: высокая ровная, низкая ровная, постепенно нисходящая ступенчатая, постепенно восходящая ступенчатая, постепенно нисходящая скользкая, постепенно восходящая скользкая, шкала со специальным подъёмом, постепенно нисходящая скандентная, постепенно восходящая скандентная. В мелодической конфигурации фразы элементы различных шкал могут также сочетаться.

В результаты проведённого анализа презентаций отмечено, что самым характерным явлением в речи ораторов в предтерминальной части контура является постепенно нисходящая ступенчатая шкала. В среднем ее частотность составляет 22%. За ней следует мелодическая конфигурация, в которой присутствуют элементы различных шкал (20.5%). Третью и четвертую позицию занимают постепенно нисходящая скандентная шкала (15%) и шкала со специальным подъёмом (15%). Наименее употребляемыми оказываются постепенно нисходящая скользкая (1%), высокая ровная (3%), постепенно восходящая скандентная (4%), постепенно восходящая скользкая (5.5%), постепенно восходящая ступенчатая шкала (14%). Низкая ровная шкала совсем не встречается в высказываниях (см. Таблицу 23).

Частотность употребления шкал в речи ораторов на материале презентаций (в %)

Ораторы / Шкалы	Стив Джобс	Билл Гейтс	Марк Цукерберг	Средн.
Постепенно нисходящая ступенчатая	53	9	27	22
Постепенно восходящая ступенчатая	14	19	0	14
Высокая ровная	0	5	0	3
Низкая ровная	0	0	0	0
Постепенно нисходящая скользкая	0	0	7	1
Постепенно восходящая скользкая	0	8	0	5.5
Постепенно нисходящая скандентная	0	14	32	15
Постепенно восходящая скандентная	0	7	0	4
Шкала со специальным подъёмом	0	19	20	15
Мелодическая конфигурация с элементами различных шкал	33	19	14	20.5

При сравнении мелодических изменений в предтерминальной части контура в **интервью и презентациях** (квазиспонтанной и подготовленной речи), автору удалось обнаружить следующую тенденцию: если в квазиспонтанной речи наблюдается более равномерное распределение употребления различных шкал, то в подготовленной речи презентаций наибольшее распространение получает *постепенно нисходящая ступенчатая шкала (22%)* и *мелодическая конфигурация с элементами различных шкал (20.5%)*.

Существенным отличительным признаком является то, что в речи презентаций процент употребления шкал со специальным подъёмом составляет 15%, в то время такой тип шкал в речи интервью не используется совсем. С учетом того, что устная презентация представляет собой подготовленный вид речи, можно сделать вывод, что ораторы используют шкалу со специальным подъёмом как средство достижения персуазивного эффекта. Следует также отметить, что процент употребления различных видов восходящих шкал в квазиспонтанной речи значительно выше, чем в речи подготовленных презентаций (см. Таблицу 24).

Частотность употребления шкал в речи ораторов на материале интервью (в %)

Ораторы / Шкалы	Стив Джобс	Билл Гейтс	Марк Цукерберг	Средн.
Постепенно нисходящая ступенчатая	10	6	17	8.5
Постепенно восходящая ступенчатая	0	21	17	16
Высокая ровная	0	14	25	12
Низкая ровная	16	5	0	7
Постепенно нисходящая скользящая	0	10	8	7
Постепенно восходящая скользящая	27	6	8	11
Постепенно нисходящая скандентная	16	19	17	18
Постепенно восходящая скандентная	10	0	0	2.5
Шкала со специальным подъёмом	0	0	0	0
Мелодическая конфигурация с элементами различных шкал	21	19	8	18

Результаты исследования свидетельствуют о том, что употребление мелодической конфигурации с элементами различных шкал, постепенно нисходящей ступенчатой шкалы и шкалы со специальным подъёмом является одним из ярких отличительных элементов презентации нового продукта.

3.1.3. Терминальные тоны

На следующем этапе аудиторского анализа изучению были подвергнуты мелодические изменения в терминальной части контура. Анализ частотности употребления терминальных тонов в синтагмах показал, что совокупность тонов, характеризующих американский вариант английского языка, представлена в данном случае почти полностью.

Исследование публичных выступлений трёх ораторов в процессе презентаций показало, что здесь максимальное развитие получают нисходящие тоны разного рода уровней и конфигураций. Их численный показатель в целом достигает 59%. Лидирующее положение среди них занимает низкий нисходящий тон (32%) с последующими позициями высокого нисходящего тона (18%) и среднего нисходящего тона (7%).

Высокий нисходящий тон с начальным повышением используется в 2% случаев. Второе место по частотности употребления после нисходящих тонов занимает ровный тон (7%). Далее следуют низкий восходящий + низкий нисходящий, высокий нисходящий + низкий нисходящий и низкий восходящий тоны (по 5% на каждый). Частота использования других тонов варьируется от 1 до 4% и включает широкий спектр составных и сложных тонов (см. данные в Таблице 25).

Перед проведением исследования предполагалось, что нисходяще-восходящий тон будет играть главную роль в выделении ключевых слов. Многие исследователи считают, что этот тон отражает непрямолинейный сложный ход мысли говорящего, поощряя мыслительную деятельность реципиента, основная задача которого состоит в понимании того, что подразумевает или сравнивает его собеседник (Сибилёва, 2009:157). Однако результаты проведенного нами исследования указывают на то, что нисходяще-восходящий тон используется лишь в 2% случаев.

Следует отметить, что высокий нисходящий тон используется в речи говорящего с целью придания ей большей выразительности и заинтересованности.

По результатам настоящего исследования низкий/средний нисходящий тон является наиболее типичным. Он передает информацию на тех участках текста, которые оказываются логически законченными по смыслу. Отмечается, что этот же тон применяется, если оратор желает убедить аудиторию, считая произнесённое им сообщение статистически доказанным и догматичным. В этом случае говорящие часто ссылаются на результаты научных исследований, статистические данные, опыт известных людей и, следовательно, в целях достижения функции убеждения часто употребляют нисходящие тона.

Большая степень зависимости речевого сегмента от других, незаконченность мысли выражается с помощью ровного и восходящего тонов. Восходящие тона чаще всего используются при перечислении или при

описании ситуации, привнося в него оттенок динамизма. Разговорной монологической речи американского варианта английского языка как правило сопутствует ровный тон (Сибилёва, 2009:154, Углова, 2006:98). Результаты нашего исследования свидетельствуют о том, что этот тон занимает лишь третье место по степени частоты употребления тонов, типичных для речи презентации.

Таблица 25

*Частотность употребления терминальных тонов
в речи ораторов в % (на материале презентаций)*

Тон	Билл Гейтс	Стив Джобс	Марк Цукерберг	Средн.
вН	27	10	10	18
вН с нач. повыш.	5			2
срН	7	7	5	7
нН	33	20	45	32
вНВ			5	2
ср/нНВ				
вВ	2			1
срВ	4	3	5	4
нВ	7		10	5
вВН		3		1
ср/нВН			5	1
нН+нВ		7		2
вН+нВ				
вН+вВ		3		1
вН+нН		13	5	5
нВ+нН		10	10	5
нВ+вН	2	7		3
вВ+нН		13		4
вВ+нНВ				
вВНВ				
Р	13	4		7

Уловные обозначения: нН – низкий нисходящий, нВ – низкий восходящий, вН – высокий нисходящий, вВ – высокий восходящий, вН с нач. повыш. – высокий нисходящий с начальным повышением, вНВ – высокий нисходяще-восходящий, вВН – высокий восходяще-нисходящий, срН – средний нисходящий, ср/н НВ – средний/низкий нисходяще-восходящий, срВ – средний восходящий, ср/н ВН – средний/низкий восходяще-восходящий, вН+вВ – высокий нисходящий + высокий восходящий, нН+нВ – низкий

нисходящий + низкий восходящий, вН+нВ – высокий нисходящий + низкий восходящий, вН+нН – высокий нисходящий + низкий нисходящий, нВ+вН – низкий восходящий + высокий нисходящий, нВ+нН – низкий восходящий + низкий нисходящий, вВ+нНВ – высокий восходящий + низкий нисходяще-восходящий, вВ+нН – высокий восходящий + низкий нисходящий, вВНВ – высокий восходяще-нисходяще-восходящий, Р – ровный.

Данные о частотности употребления терминальных тонов ораторами в речи-интервью представлены в Таблице 26.

Таблица 26

*Частотность употребления терминальных тонов
в речи ораторов в % (на материале интервью)*

Тон	Билл Гейтс	Стив Джобс	Марк Цукерберг	Средн.
вН	18	17	25	19
вН с нач. повыш.	4	5		3.5
срН	17	5		12
нН	24.5	48	25	28
вНВ				
ср/нНВ				
вВ		5		1
срВ	6			3.5
нВ	4	5	33	8
вВН				
ср/нВН				
нН+нВ			17	2.5
вН+нВ				
вН+вВ				
вН+нН				
нВ+нН				
нВ+вН	2	5		2.5
вВ+нН				
вВ+нНВ				
вВНВ				
Р	24.5	10		20

Условные обозначения: те же.

Если рассмотреть частотность употребления терминальных тонов ораторами во время интервью, окажется, что наиболее употребляемыми являются нисходящие тона (62,5%). При этом процент использования высокого нисходящего тона с начальным повышением составляет 3,5%,

среднего нисходящего – 12%, высокого нисходящего – 19%, а низкого нисходящего – 28%. На втором месте по частоте использования оказывается ровный тон (20%). Низкий восходящий тон употребляется в 8% случаев. Остальные тоны, включая спектр составных и сложных тонов, используются с частотностью от 1 до 3,5%.

Таким образом, в процессе презентации нового продукта использование простых нисходящих и простых восходящих тонов в качестве терминальных тонов сообщения является предпочтительным, в то время как третью позицию занимает ровный тон. Установлено, что ораторы избегают употреблять сложные тона.

3.1.4. Скорость произнесения

Скорость произнесения высказывания оказывает значительное влияние на успешное восприятие речи. Среди параметров измерения данного соотношения исследователи чаще всего используют количество слов, произнесённых за минуту. В этой связи следующий этап исследования позволил определить показатели данного параметра в речи-презентации и речи-интервью указанных нами ораторов (см. Таблицу 27).

В специальной литературе указано, что норма говорения равна как правило 200-220 слов в минуту. Нормой для чтения обычно считают 150-180 слов в минуту. (Laver, 1994:541). Однако в ходе акустического анализа было установлено, что во время презентации количество произнесенных ораторами слов в минуту в среднем составляет 135.7, что соответствует значительному отклонению от нормы в сторону уменьшения. Интересно заметить, что речь Стива Джобса характеризуется максимально низким темпом (80 слов в минуту), несмотря на тот факт, что эта личность относится к числу наиболее выдающихся ораторов XXI века.

Тем не менее, мы не можем констатировать это отклонение как физиологическую особенность этого оратора, поскольку данные Таблицы 28 свидетельствуют о том, что среднее количество произнесенных им во время

интервью слов в минуту составляет 185 единиц. Следует заметить, что соответствующие числовые показатели двух других ораторов во время речей-презентаций также оказываются ниже нормы, характерной для говорения. Следовательно, можно сделать вывод, что во время презентации нового продукта замедление темпа речи выступает особым просодическим средством достижения персуасивного эффекта.

Таблица 27

Количество произнесённых в минуту слов в речи-презентации

Ораторы	Билл Гейтс	Стив Джобс	Марк Цукерберг	Среднее
Количество слов	170	80	157	135.7

Таблица 28

Количество произнесённых в минуту слов в речи-интервью

Ораторы	Билл Гейтс	Стив Джобс	Марк Цукерберг	Среднее
Количество слов	157	185	184	175.4

Скорость произнесения речи-интервью в среднем на 39.7% выше средней скорости речи-презентации. Данный показатель значительно превышает средний показатель по речам-презентациям, несмотря на квазиспонтанный характер исследуемых интервью, в которых отдельные фрагменты сообщений могут быть отработаны, много раз проговорены и произносятся на одном дыхании. Это позволяет сделать вывод о том, что замедление темпа является прагматическим осознанным средством реализации функции убеждения.

3.2. РЕЗУЛЬТАТЫ ЭЛЕКТРОННО-АКУСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

3.2.1. Частотные характеристики

Выявление просодических единиц, реализующих функцию убеждения, проводилось путем сопоставления просодических параметров, главным образом показателей ЧОТ и интенсивности, на ключевых словах. По мнению исследователей, среди всех просодических компонентов ЧОТ является одним из самых информативных. Этот параметр признается диагностирующим признаком региональной речи на территории Соединенных Штатов Америки и Британских островов, возрастного и социального варьирования, специфики функциональных стилей. Например, принадлежность говорящего к более высокому социальному уровню можно установить посредством расширения диапазона ЧОТ в совокупности с более низкой средней ЧОТ (Дубовский, 1983; Скуланова, 1987; Шевченко, 1990; Ганыкина, 1992; Полетаев, 1997).

Как свидетельствуют опыты по восприятию физических характеристик речевого сигнала, человек воспринимает не абсолютные, относительные его изменения. Полутон является наименьшей относительной единицей восприятия высотных изменений в связной речи. Его можно определить как минимальное расстояние по высоте в двенадцатизвуковом темперированном строе (Блохина, Потапова, 1982:7). В данном исследовании абсолютные значения ЧОТ в герцах были переведены в полутоны (пт).

Электронно-акустический анализ позволил проанализировать и подсчитать следующие показатели:

- 1) среднее, минимальное и максимальное значение ЧОТ фоновой части синтагмы по каждому информанту (в Гц);
- 2) диапазон ЧОТ в синтагме по каждому информанту (в полутонах);
- 3) среднее, минимальное и максимальное значение ЧОТ ключевых слов (в Гц) по каждому информанту;
- 4) диапазон ЧОТ на ключевых словах (в полутонах) по каждому информанту.

Экспериментальный материал позволил предположить, что фоновая часть синтагмы противопоставляется ключевым словам за счет увеличения диапазона ЧОТ. Электронно-акустический анализ указывает на то, что фоновая часть интонационных групп рассматриваемых монологических речей-презентаций характеризуется преимущественно средним тональным диапазоном 7-9 пт, тогда как подавляющее большинство ключевых слов имеют диапазон больше 10 пт, а значит значительно превышают средние показатели фона. Следует заметить, что ключевые слова имеют не только более широкий диапазон в своём подавляющем большинстве, но и обладают гораздо большим разнообразием диапазонов от узкого до широкого, а именно от 3.6 пт до 17.5 пт (см. Таблицу 29).

Таблица 29

Диапазон ЧОТ фона (всей синтагмы) и ключевого слова в речи-презентации

Оратор	Билл Гейтс	Стив Джобс	Марк Цукерберг	Среднее
Фон				
Мах (пт)	12.1	11	13.7	12.3
Мин (пт)	5.5	103.29	5.4	3.9
Интервал (пт)	6.9	5.5	6.2	6.2
Ключевое слово				
Мах (пт)	15.1	17.5	16.4	16.3
Мин (пт)	3.6	5.7	4.4	4.6
Интервал (пт)	13.3	15.7	12.7	13.9

Максимальное расширение диапазона ЧОТ ключевых слов, представляющих собой смысловые центры, превышает максимальный диапазон ЧОТ фоновой части на 3.8 пт. Именно значительное расширение

диапазона ЧОТ на ключевых словах в значительной степени способствует усилению их экспрессивности на фоне синтагмы. Данные показатели свидетельствуют о намеренном выделении значимых слов, осуществляющих персуасивное воздействие на собеседника.

Далее в нашу задачу входило сопоставить результаты электронно-акустического анализа отрывков из речей-презентаций с данными анализа отрывков из речей-интервью. Результаты электронно-акустического анализа речей-интервью говорят о том, что диапазон ЧОТ синтагм, представляющих собой фоновую часть, колеблется от 4.8 пт до 12.7 пт. Диапазон ЧОТ, приходящийся на ключевые слова, составляет от 2.8 пт до 15.6 пт, что позволяет говорить об использовании ораторами различных видов диапазонов (от узкого до широкого) во время произнесения ключевых слов, как и при произнесении ключевых слов в речах-презентациях (см. Таблицу 30).

Таблица 30

Диапазон ЧОТ фона (всей синтагмы) и ключевого слова в речи-интервью

Оратор	Билл Гейтс	Стив Джобс	Марк Цукерберг	Среднее
фон				
Мах (пт)	10.2	11.1	12.7	11.3
Min (пт)	4.8	5.1	6.2	5.3
интервал (пт)	5.5	5.4	5.5	5.4
ключевое слово				
Мах (пт)	15.6	12	12.1	13.2
Min (пт)	2.8	4.5	4.3	3.8
интервал (пт)	6.4	4.4	3	4.6

Однако была выявлена следующая закономерность: если в речах-презентациях в 91% случаев ЧОТ, приходящаяся на ключевое слово,

превышала ЧОТ всей синтагмы на 1-4 пт, то в речах-интервью ЧОТ, приходящаяся на ключевое слово, превышала ЧОТ всей синтагмы лишь в 52% случаев на 0.1 – 4.5 пт, причём преимущественно на десятые доли полутона (см. Приложение 4,5).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что именно расширение диапазона частоты основного тона является одним из главных актуализаторов ключевых слов в синтагме, а, следовательно, одним из основных просодических инструментов реализации функции убеждения.

Известно, что диапазон ЧОТ является показателем культуры голоса. Диапазон ЧОТ увеличивается по мере увеличения социального статуса и возраста говорящего, а также при нарастании официальности обстановки (Бабушкина, 2000). Следует также отметить, что среднее значение показателей ЧОТ синтагмы (9) и ключевых слов (10) в речи-презентации превосходит среднее значение синтагмы (7.5) и ключевых слов (7.5) речи-интервью, из чего можно сделать вывод, что повышение ЧОТ в речи может указывать на персуазивный характер высказывания.

3.2.2. Характеристики интенсивности

Проанализируем показатели динамического компонента или его акустического коррелята - интенсивности.

На основании полученных в ходе анализа результатов, можно заметить, что на *уровне синтагмы* самые высокие показатели по интенсивности (IntMax) в речи-презентации были зафиксированы у Билла Гейтса – 166 dB. Самые низкие показатели по данному параметру демонстрирует Стив Джобс – 80 dB (Таблица 31). Необходимо заметить, что показатели максимальной интенсивности Билла Гейтса и Стива Джобса в речи-презентации значительно превосходят их показатели максимальной интенсивности в речи-интервью. Несколько другая вариация наблюдается у Марка Цукерберга: максимальный показатель интенсивности в речи-презентации ниже, чем в речи-интервью.

Сравнивая самые низкие показатели по интенсивности (IntMin) на уровне синтагмы, можно заметить, что все показатели в речи-презентации (22 dB, 9 dB, 19 dB) ниже показателей в речи-интервью (23 dB, 27 dB, 48 dB) (Таблица 31). Это может свидетельствовать о том, что диапазон интенсивности в речи-презентации шире диапазона интенсивности в речи-интервью.

Таблица 31

Диапазон ИЗС фона (всей синтагмы) и ключевого слова в речи-презентации и в речи-интервью

Оратор	Речь-презентация				Речь-интервью			
	Билл Гейтс	Стив Джобс	Марк Цукерберг	Среднее	Билл Гейтс	Стив Джобс	Марк Цукерберг	Среднее
фон (синтагма)								
IntMax (dB)	166	80	85	110.3	86	68	89	81
IntMin (dB)	22	9	19	16.6	23	27	48	32.6
IntСреднее (dB)	75	65	72	70.6	68	60	87	71.6
ключевое слово								
IntMax (dB)	86	78	85	83	87	67	88	80.6
IntMin (dB)	33	31	43	35.6	23	29	67	39.6
IntСреднее (dB)	76	67	73	72	77	61	88	75.3

Средний показатель интенсивности синтагм (IntСреднее) в речах-презентациях выше у двух ораторов: у Билла Гейтса – 75 dB и Стива Джобса – 65 dB. У Марка Цукерберга средний показатель интенсивности на уровне синтагмы выше в речи-интервью – 87 dB. Следует отметить, что исполнение всех ораторов отмечено стабильными показателями по средней интенсивности на всех участках речи, как в речи-презентации, так и в речи-

интервью. Средние показатели интенсивности колеблются в диапазоне 1-5 dВ. При этом более молодой голос (Марк Цукерберг) характеризуется большей громкостью.

На уровне *ключевых слов* самые высокие показатели по интенсивности (IntMax) в речи-презентации были зафиксированы у Билла Гейтса – 86 dВ. Сразу же за ним следует Марк Цукерберг – 85 dВ. Самый высокий показатель Стива Джобса – 78 dВ. Сравнивая IntMax ключевых слов в речи-презентации и речи-интервью, мы видим, что интенсивность Билла Гейтса и Стива Джобса в речи-интервью превышает их показатели в речи-презентации.

Говоря о самых низких показателях интенсивности (IntMin) в ключевых словах, необходимо отметить, что показатели Билла Гейтса и Стива Джобса ниже в речи-интервью, чем в речи-презентации. Отсюда можно сделать вывод, что в среднем диапазон интенсивности ключевых слов шире и выше в речи-интервью.

Средние показатели интенсивности ключевых слов (IntСреднее) превышают средние показатели интенсивности синтагм и в речи-презентации, и в речи-интервью. Это доказывает гипотезу о том, что, так как ключевые слова несут в себе большую эмоциональную нагрузку и призваны оказать основной эффект воздействия на публику, они наделяются особыми просодическими характеристиками, способствующими выделить их на фоне синтагмы. Полученные в результате исследования данные доказывают, что одной из активно воздействующих характеристик является интенсивность.

Однако с другой стороны полученные результаты исследования интенсивности опровергли нашу первоначальную гипотезу о том, что ключевые слова в речи-презентации должны быть более просодически выделены на фоне синтагмы с точки зрения интенсивности, чем ключевые слова в речи-интервью. Полученные данные показали, что ключевые слова в речи-интервью имеют более широкий диапазон интенсивности и в среднем более высокие показатели интенсивности, чем ключевые слова в речи-

презентации. В то же время анализ на уровне синтагм показал, что речь презентаций в целом имеет больший диапазон, чем речь-интервью. Это можно объяснить тем, что речь презентаций подготовлена, отрепетирована и заранее насыщена воздействующими просодическими характеристиками. Подготовленная речь, имея диапазон в целом шире, чем спонтанная, избегает чрезмерного выделения ключевых слов, является более гладкой, без резких воспринимаемых переходов в интенсивности, в то время как в неподготовленной или квазиспонтанной речи интенсивность играет важную роль для передачи ключевых слов.

3.2.3. Длительность пауз

Ещё одним параметром является средняя длительность пауз, которые описывают темпоральные особенности речи и восприятие темпа как медленного, среднего или быстрого.

В ходе проведения электронно-акустического анализа было установлено, что в речи-презентации средняя длительность паузы составляет от 313 мс у Билла Гейтса до 680 мс у Стива Джобса, что соответствует краткой и средней типам пауз. В речи-интервью средняя длительность паузы колеблется от 356 мс у Билла Гейтса до 787 мс у Марка Цукерберга, что также соответствует краткой и средней типам пауз (Таблица 32). Следует также отметить, что у оратора, имеющего самый высокий показатель длительности паузы в речи-интервью, самое низкое количество пауз. Его речь характеризуется быстрым темпом и длинными интонационными группами. В подобной речи длительные паузы неизбежны, чтобы оратор смог отдохнуть.

Сравнивая два типа речи, приходим к выводу о том, что средняя длительность пауз всех ораторов в речи-интервью превышает среднюю длительность пауз всех ораторов в речи-презентации и у одного из ораторов приближается к длительной паузе.

Таблица 32

Средняя длительность пауз в речи-презентации и речи-интервью (в мс)

	Билл Гейтс	Стив Джобс	Марк Цукерберг	Среднее
Речь-презентация	313	680	411	468
Речь-интервью	356	608	787	583

В диссертационном исследовании предлагается рассматривать следующие 5 типов пауз: сверхдлительная (от 1200 мс и выше), длительная (от 800 мс до 1200 мс), средняя (от 500 мс до 800 мс), краткая (от 100 мс до 500 мс) и сверхкраткая (до 100 мс).

Частотность пауз различной длительности в ораторской речи представлена в Таблице 33.

Таблица 33

Частотность пауз различной длительности в ораторской речи в %

Оратор Пауза	Речь-презентация			Речь-интервью		
	Билл Гейтс	Стив Джобс	Марк Цукерберг	Билл Гейтс	Стив Джобс	Марк Цукерберг
сверхкратк.	0	0	0	8	0	0
краткая	85.5	46	55	70	64	60
средняя	12.5	15	45	19	18	20
длительная	0	31	0	3	0	0
сверхдлительная	0	8	0	0	18	20

Анализ речи ораторов показал, что и в речи-презентации, и в речи-интервью преобладают краткие и средние паузы. Сверхкраткие паузы совсем

отсутствуют в речи-презентации и являются немногочисленными в речи-интервью. Сверхдлительные паузы, немногочисленные в речи-презентации, тем не менее, имеют относительно высокий средний показатель в речи-интервью. Исходя из того, что эмфатических пауз в речи-интервью намного меньше, чем в речи-презентации, более высокую среднюю длительность пауз и наличие сравнительного множества сверхдлительных пауз в речи-интервью можно объяснить тем, что речь-интервью более спонтанная, и оратору требуется больше времени на обдумывание того, что он скажет дальше (Таблица 33).

Также представляется необходимым рассмотреть положение паузы в синтагме относительно *ключевого слова*, а именно до, после или независимо от ключевого слова. В Таблице 34 представлены данные, которые показывают, какое количество пауз было использовано непосредственно до или после ключевого слова с целью эмфатического выделения данного слова в сравнении с теми паузами, которые не несут эмфатической нагрузки.

Таблица 34

Использование пауз до/после ключевых слов в %

	Билл Гейтс	Стив Джобс	Марк Цукерберг	Среднее
Речь-презентация	70	85	89	81.3
Речь-интервью	43	36	8	29

Данные, приведённые в таблице, говорят о том, что из всех пауз, сделанных во время произнесения речи-презентации, в среднем 81.3% приходится на ключевые слова, в то время как процент пауз, приходящихся на ключевые слова в речи-интервью всего 29%.

Принимая во внимание все данные, полученные по паузации, можно сделать вывод о том, что паузы в речи-презентации распределены заранее, в

основном являются эмфатическими и призваны мобилизовать внимание аудитории и сделать особый акцент на ключевых словах.

Кроме того можно сделать вывод о том, что в речи-интервью паузы имеют функции разграничения и хезитации, в то время как в речи-презентации паузы имеют функции разграничения и эмфатического ударения.

Результаты данного исследования еще раз подтверждают мысль о том, что роль паузы в потоке речи весьма значительна.

3.2.4. Показатели длительности фонационных отрезков

В диссертационном исследовании представлено три основных параметра фонетической реализации акцентной выделенности: громкость, длительность и высота основного тона. При анализе акцентного оформления слов во фразе следует учитывать ряд лингвистических и экстралингвистических факторов.

Длительность наряду с ЧОТ также служит неотъемлемой составляющей прагматически воздействующих монологов.

Темпоральные характеристики речей ораторов рассматривались по следующим параметрам: средняя длительность фонационного отрезка в речи-презентации, средняя длительность фонационного отрезка в речи-интервью, средняя длительность слога во всей презентации, средняя длительность слога ключевых слов в речи-презентации, средняя длительность слога в интервью, средняя длительность слога ключевых слов в интервью. Перечисленные показатели подвергались анализу отдельно по информантам и в целом по группам.

Полученные в ходе проведённого анализа усреднённые данные говорят о немного замедленном темпе подготовленной речи-презентации у всех трёх ораторов. В этом случае в первую очередь становится очевидной средняя длительность фонационных отрезков (от паузы до паузы), составляющая 1873 мс. Однако данные исследований, проведенных Е.А. Бурой на

материале спонтанной диалогической речи британского варианта и А.М. Антиповой на материале чтения описательных текстов, в подавляющем большинстве случаев (80%) длительность фонационных циклов не превышает 2000 мс. По данным Н.А. Леонтьевой, занимавшейся изучением просодии американского варианта, средняя длительность беспаузального сегмента в радиоинтервью составляет 1300 мс (Бурая, 1983; Антипова, 1979, 1980; Леонтьева, 1983).

Средняя длительность фонационного отрезка в речи-интервью, напротив, значительно превышает средний показатель (Таблица 35). Это даёт основание предполагать, что замедленный темп является частью стратегии, направленной на реализацию функции убеждения.

Таблица 35

Средняя длительность фонационного отрезка (в мс)

Оратор Ср. длит. ФО	Билл Гейтс	Стив Джобс	Марк Цукерберг	Среднее
Речь- презентация	1911	1831	1878	1873
Речь-интервью	2404	2844	2730	2659

Принимая во внимание тот факт, что средняя длительность слога (СДС) представляет собой акустический коррелят темпа, которой, по определению А.М. Антиповой является средней скоростью речи за определенный отрезок времени (Антипова, 1979:107), предлагается рассмотреть, как варьируется данная просодическая характеристика на ключевых словах и во всех интонационных группах.

В специальных исследованиях был установлен показатель СДС, соответствующий 180-200 мс для нормального темпа в чтении (Laver, 1994). Анализ интонационной группы в речи-презентации показал, что средний показатель СДС здесь составляет 186 мс и, следовательно, соответствует норме (см. Таблицу 36).

*Средняя длительность слога в интонационных группах
и ключевых словах (в мс)*

Оратор		СДС	Билл	Стив	Марк	Среднее
			Гейтс	Джобс	Цукерберг	
Интонационн ая группа	Речь- презентация		183	195	181	186
	Речь- интервью		210	223	221	218
Ключевое слово	Речь- презентация		253	277	241	257
	Речь- интервью		235	238	201	224

В то же время, в речи-интервью зафиксирован СДС, равный 218 мс. Таким образом, темп произнесения речи во время интервью несколько замедляется.

Необходимо подчеркнуть, что СДС, являясь показателем темпа речи оратора, также указывает на степень выделенности ударного слога с точки зрения восприятия (особенно в ключевых словах).

Сопоставление показателей СДС в речи-презентации в целом по интонационным группам и на ключевых словах в частности указывает на замедление темпа произнесения на ключевых словах, где зафиксировано варьирование СДС от 241 до 277 мс, в то время как СДС по интонационной группе составляет 186 мс. Такая же тенденция наблюдается и в речи-интервью: СДС ключевых слов варьируется от 201 до 238 при СДС интонационной группы 218.

Несмотря на то, что показатель СДС по ключевым словам в речи-интервью ниже СДС ключевых слов в презентации, оба показателя

указывают на замедление темпа речи во время произнесения ключевых слов. Отсюда мы можем сделать вывод, что намеренное эмфатическое замедление темпа способствует большей концентрации внимания слушателей на важной информации.

3.3. РЕЗУЛЬТАТЫ ВИЗУЛЬНОГО И АУДИОВИЗУАЛЬНОГО АНАЛИЗА

3.3.1. Результаты визуального анализа

Визуальный анализ жестового поведения ораторов показал, что синтагмам узкого корпуса исследования сопутствуют кинетически выделенные и кинетически невыделенные жесты. Г.Е. Крейдлин называет кинетической выделенностью «значимое и видимое изменение положения и характеристик активных рабочих органов жеста на слове» (Крейдлин, 2001). В данной работе рассматриваются только жесты рук и головы.

Для нашего исследования представляется необходимым выяснить, какие виды жестов преобладают в выступлениях ораторов, как в *речи-презентации*, так и в *речи-интервью*. Для этого был составлен протокол, где каждый жест, используемый оратором, был отнесён к одной из пяти групп в соответствии с классификацией П. Экмана и У. Фризена (эмблемы, иллюстраторы, адапторы, регуляторы, аффективы). В результате мы получили сводную таблицу частотности употребления различных видов жестов в речи-презентации и в речи-интервью.

Анализ частотности употребления различных видов жестов в речи-презентации показал, что лидирующее положение для всех трёх ораторов занимают жесты-иллюстраторы – 75%. 16% рассматриваемых синтагм не сопровождаются жестом. Третье место по частоте использования занимают регуляторы – 7%. Жесты-эмблемы встречаются в 4% исследуемых синтагм. Такие жесты как аффективы и адапторы не употребляются в речи-интервью – 0%.

Из вышеприведённых статистических данных следует, что в выступлениях ораторов преобладает такой тип жестов, как *иллюстраторы*. Согласно П. Экману и У. Фризену, иллюстраторы усиливают и подчёркивают вербальную составляющую речи. (Ekman, Friesen, 1981), поэтому такой высокий процент употребления в речи данного вида жестов всеми тремя ораторами (75%) представляется закономерным.

Представляет интерес тот факт, что жесты-аффективы (используются для выражения эмоционального состояния говорящего) и жесты-адапторы (движения, которые направлены на уход за собой, также могут быть связаны с манипулированием предметами) не используются в речи-интервью. Из этого следует, что оратор избегает излишней эмоциональности, а презентация отрепетирована настолько хорошо, что в ней нет жестов, не относящихся напрямую к содержанию выступления и не являющихся средством оказания прагматического воздействия на аудиторию.

Сводная таблица частотности употребления различных видов жестов в речи-презентации представлена в Таблице 37.

Таблица 37

Использование жестов в речи-презентации (в %)

Вид жеста / Оратор	Стив Джобс	Билл Гейтс	Марк Цукерберг	Среднее
Эмблемы	6	2	0	4
Иллюстраторы	75	85	65	75
Регуляторы	6	2	12	7
Аффективы	0	0	0	0
Адапторы	0	0	0	0
Отсутствие жеста	13	11	23	16

Следует также заметить, что в презентациях могут присутствовать жесты, которые представляют собой нечто среднее между жестами-иллюстраторами и жестами-эмблемами. Кинетическая составляющая реплики “... *a revolutionary product, which is a way smarter, than ...*” является примером подобных жестов.

Произнося слово “way”, оратор использует жест-иллюстратор, похожий на дугу. Однако его также можно воспринимать как иллюстрирование дороги или моста. Вне контекста этот жест не функционирует в форме жеста-

эмблемы, а в контексте он подчеркивает вербальную составляющую сообщения. В связи с этим, целесообразным было бы отнести подобные жесты к классу иллюстраторов-эмблем.

Исследуя частотность употребления разных видов жестов в *речи-интервью*, мы получили следующие статистические данные: первое место занимают жесты-иллюстраторы – 78%, жесты-эмблемы приходятся на высказывание в 4.5% случаев, в 19% синтагм жеста нет. В речи-интервью отсутствуют такие виды жестов как регуляторы, аффективы, адапторы.

Сводная таблица частотности употребления различных видов жестов в речи-интервью представлена в Таблице 38.

Таблица 38

Использование жестов в речи-интервью (в %)

Вид жеста / Оратор	Стив Джобс	Билл Гейтс	Марк Цукерберг	Среднее
Эмблемы	5	4	0	4.5
Иллюстраторы	79	71	83	78
Регуляторы	0	0	0	0
Аффективы	0	0	0	0
Адапторы	0	0	0	0
Отсутствие жеста	16	25	17	19

Сравнивая полученные статистические данные употребления различных видов жестов в речи-презентации и речи-интервью, можно прийти к выводу о том, что в обоих видах речи ораторами используется практически одинаковый жестовый репертуар с незначительными различиями в процентном соотношении использования данных видов жестов.

Визуальный анализ материала исследования показал, что в выступлениях ораторов преобладает такой тип жестов, как *иллюстраторы*. В соответствии с классификацией П. Экмана и У. Фризена, иллюстраторы

представляют собой жесты, всегда сопутствующие речи в процессе коммуникативного акта. Они имеют отношение к содержанию высказываний, мелодическому контуру, громкости, к целым фразам (Ekman, Friesen, 1981). Иллюстраторы усиливают и подчёркивают вербальную составляющую речи. *Сложные иллюстраторы* часто сопутствуют ключевым словам, например: на каждый ударный слог приходится три-четыре ритмичных движения рукой вниз. Сложными иллюстраторами исследователи называют сложный жест. Однако не следует смешивать понятия сложного жеста и жестовой фразы. Согласно Н.В. Суховой, жестовая фраза представляет собой комплекс жестов, которые выражены разными кинетическими формами (жесты рук и позы, жесты головы и выражение лица, телодвижения), и функционируют вместе, в виде фразы для достижения общей цели (Сухова, 2004:111). Сложным движением, напротив, называют некоторые манипуляции одного рабочего органа, минуя его исходное положение. Следует заметить, что сложные иллюстраторы практически не встречаются в речи-интервью. Они характерны исключительно для речей-презентаций.

Частотное использование жестов-иллюстраторов указывает на то, что оратор стремится подчеркнуть вербальную составляющую выступления, и тем самым усилить воздействие, оказанное на слушателя.

Такие жесты, как адапторы, как правило, отвлекают слушающего от восприятия информации, поэтому неудивительно, что этот вид жестов полностью отсутствует в выступлении всех ораторов.

Отсутствие таких жестов как аффективы, даёт основание полагать, что оратор не стремится завладеть вниманием аудитории только при помощи силы эмоций. Однако следует заметить, что эмоциональное состояние говорящего передаётся не только через жестикуляцию, но и через пантомимический, миремический и фонационный каналы общения, поэтому полностью исключить эмоциональное состояние, как фактор воздействия на аудиторию, невозможно.

Жесты-эмблемы используются только в 4% случаев в речи-презентации и в 4.5% случаев в речи-интервью. Такое редкое использование этого вида жестов, который может заменять слова, говорит о том, приоритетным каналом общения всё же является вербальный.

Для того чтобы проследить взаимодействие просодии с кинетически выделенными жестами, были проанализированы все исследуемые синтагмы по трём характеристикам: совпадение жеста и ядерного тона, совпадение жеста и ключевого слова и совпадение направление жеста и ядерного тона.

3.3.2. Результаты аудиовизуального анализа

3.3.2.1. Совпадение пика жеста и ядерного тона синтагмы

Проводя данное исследование мы учитывали тот факт, что любой жест в процессе производства проходит фазы экскурсии, воспроизведения (пик) и рекурсии (Сухова, 2004:62). В нашем исследовании пик жеста мы также называем максимальной точкой жеста.

Любая синтагма также проходит несколько ступеней развития (pre-head, head, terminal tone, tail).

Исходя из этого, представляется интересным изучить корреляцию жестикуляции и просодии на протяжении длительности целой синтагмы.

Информация об исследуемой синтагме, совпадении или несовпадении ядерного тона и жеста в данной синтагме, совпадении или несовпадении направления ядерного тона и направления жеста, совпадении или несовпадении жеста и ключевого слова представлена Приложениях 6 и 7.

Пример протокола представлен в Таблице 39.

Условные обозначения в таблице: РО – рабочий орган, Н – направление, Ск.в. – скорость воспроизведения, С.в. – сила воспроизведения, А. – амплитуда, б. – большая, м. – малая, ср. – средняя.

Таблица 39

№ синтагмы	Позиция ключевого слова в синтагме	Рабочий орган	Описание жеста: направление (Н), скорость воспроизведения (Ск.в.), сила воспроизведения (С.в.), амплитуда (А) и особенности	Вид жеста (по классификации П. Экмана и У. Фризена)	Совпадение жеста с ядерным тоном синтагмы (жест приходится на ядерный тон синтагмы) (+/-)	Совпадение направления жеста и ядерного тона (+/-)	Совпадение жеста и ключевого слова (жест приходится на ключевое слово)(+/-)
1	инициал	Р	Н: левая рука – влево, правая рука – вправо Ск.в.: б С.в.: с А: б (Особенности: движение обеими руками)	Иллюстратор	+	+	-
2	медиа	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности)	Иллюстратор	+	+	+

Анализ презентации и интервью на предмет совпадения пика жеста и ядерного тона, показал, что примерно в половине случаев жест приходится на ядерный тон в обоих видах речи, а именно 53% и 58% соответственно (Таблица 40).

Таблица 40

Совпадение жеста и ядерного тона в %

Оратор / Тип речи	Билл Гейтс	Стив Джобс	Марк Цукерберг	Среднее
Речь-презентация	40	67	53	53
Речь-интервью	51	47	75	58

Таким образом, можно сделать вывод о том, что вероятность совпадения ядерного тона и пика жеста является примерно один к двум. Данный показатель не даёт оснований предположить, что построение жеста или жестовой фразы напрямую зависит от просодического оформления синтагмы.

3.3.2.2 Совпадение жеста и ключевого слова

Анализ совпадения жеста и ключевого слова показал, что средний процент совпадения этих двух параметров составляет 87% для речи-презентации и 69% для речи-интервью. При сравнении этих показателей и показателей совпадения ядерного тона и жеста (53% и 58%) становится очевидным, что ораторы предпочитают выделять жестом именно ключевое слово (Таблица 41).

Таблица 41

Совпадение жеста и ключевого слова в %

Оратор / Тип речи	Билл Гейтс	Стив Джобс	Марк Цукерберг	Среднее
Речь-презентация	80	80	100	87
Речь-интервью	67	74	67	69

Полученные данные дают основание полагать, что пик жеста и ключевое слово образуют жестово-просодический комплекс, призванный визуально и аудиально акцентировать ключевое слово или фразу, служащую актуализатором информации в сознании слушающего.

3.3.2.3 Совпадение направления жеста и ядерного тона

Для данного исследования также представляется интересным изучить контурную корреляцию жестикуляции и просодии. Для этого был вычислен процент совпадения направления жеста и ядерного тона. Изначально была выдвинута гипотеза о том, что чем больше процент корреляции между жестикуляцией и просодией, тем больший эффект убеждения производит речь. Однако полученные в ходе исследования данные говорят о том, что в речи-презентации жестикуляция носит умеренный характер. Для речи-презентации и речи-интервью совпадение направления жеста и ядерного тона приходится в 47% и 64% соответственно (Таблица 42).

Совпадение направления жеста и ядерного тона в %

Оратор / Тип речи	Билл Гейтс	Стив Джобс	Марк Цукерберг	Среднее
Речь-презентация	42	53	47	47
Речь-интервью	59	74	58	64

Итак, несмотря на то, что с точки зрения физиологии человеку свойственно дублировать направление жеста направлению интонации, становится очевидно, что данное правило не в полной мере работает на примере речи-презентации. Интересен тот факт, что в некоторых случаях, где речь становится более эмоциональной и ожидается жест, жест отсутствует. Это делается для того, чтобы избежать излишней эмоциональности. Всё это ещё раз свидетельствует о том, что речь-презентация отрепетирована не только вербально, но и невербально.

3.4. ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ III

Материалом для исследования послужили речи ораторов, в ходе которых выступающие используют ряд лексических, синтаксических, просодических и жестовых средств с целью активации ключевых слов в сознании слушающего для реализации функции убеждения.

В ходе исследования был произведён анализ жестово-просодического комплекса ораторов в речи-презентации и речи-интервью. В результате сопоставления и последующего сравнения полученных данным по двум видам речи были выявлены именно те характеристики жестово-просодического комплекса, которые наиболее способствуют осуществлению персуасивного воздействия на аудиторию.

В работе использовался комплексный метод исследования, который включил аудиторский, электронно-акустический анализ звучащей речи с помощью программы Praat, визуальный и аудиовизуальный анализ жестового поведения ораторов на исследуемом отрезке речи.

С помощью аудиторского и электронно-акустического анализов было установлено: 1) как мелодика и просодия способствуют выделению ключевых слов; 2) каким образом данные параметры изменяются в зависимости от вида речи: речь-презентация или речь-интервью.

Сопоставление полученных экспериментальных данных по двум видам речи и с учетом ранее установленных характерных номенклатур ядерных тонов и шкал, величин средней продолжительности синтагм и пауз, среднего количества слогов и слов в минуту позволило выявить дифференциальные характеристики просодической организации речи в презентации нового продукта.

С помощью визуального анализа была дана подробная характеристика жестового поведения ораторов по четырём параметрам: направление, скорость воспроизведения, сила воспроизведения, амплитуда. Каждый жест был отнесён к одной из пяти групп жестов согласно классификации П. Экмана и У. Фризена. Проведение аудиовизуального анализа позволило

описать контурную корреляцию жестикуляции и просодии ораторов в двух видах речи.

Установлены *дифференциальные* признаки речи-интервью, используемые с целью достижения персуасивного эффекта:

1. На *сегментном* уровне:

1.1. Активное использование ключевых слов, призванных воздействовать на ценностные ориентиры и эмоциональный фон слушающего (Диаграмма 1).

Диаграмма 1

Количество ключевых слов на одинаковый объём текста (в единицах)

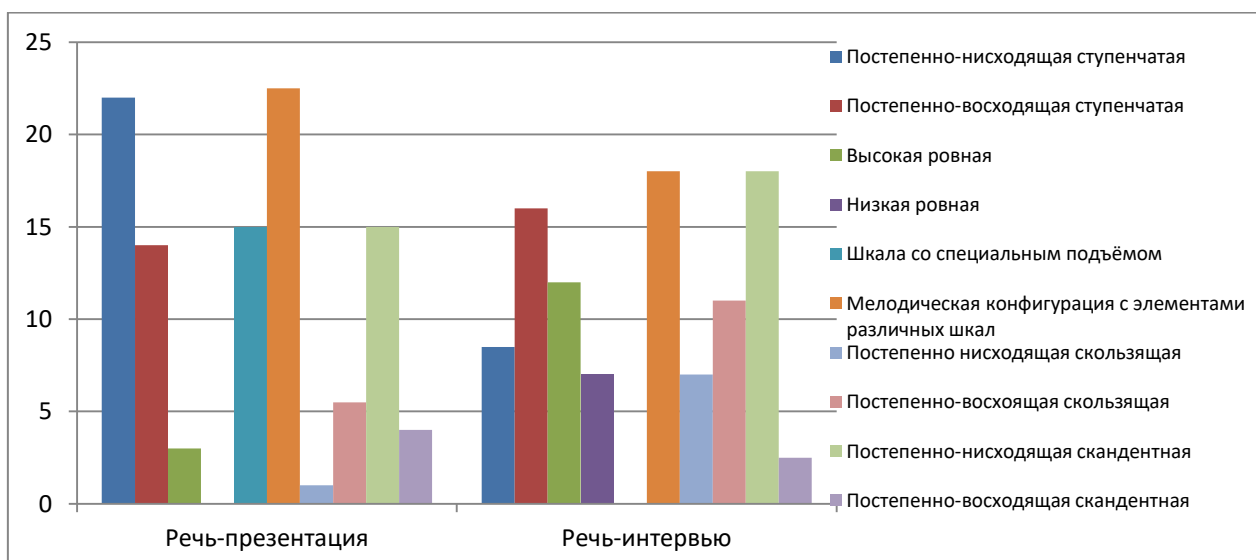


2. На *несегментном* уровне:

2.1. Использование преимущественно нисходящих шкал, реже шкал с элементами различных конфигураций (Диаграмма 2).

Диаграмма 2

Частотность употребления шкал в речи ораторов на материале презентаций и интервью (в %)

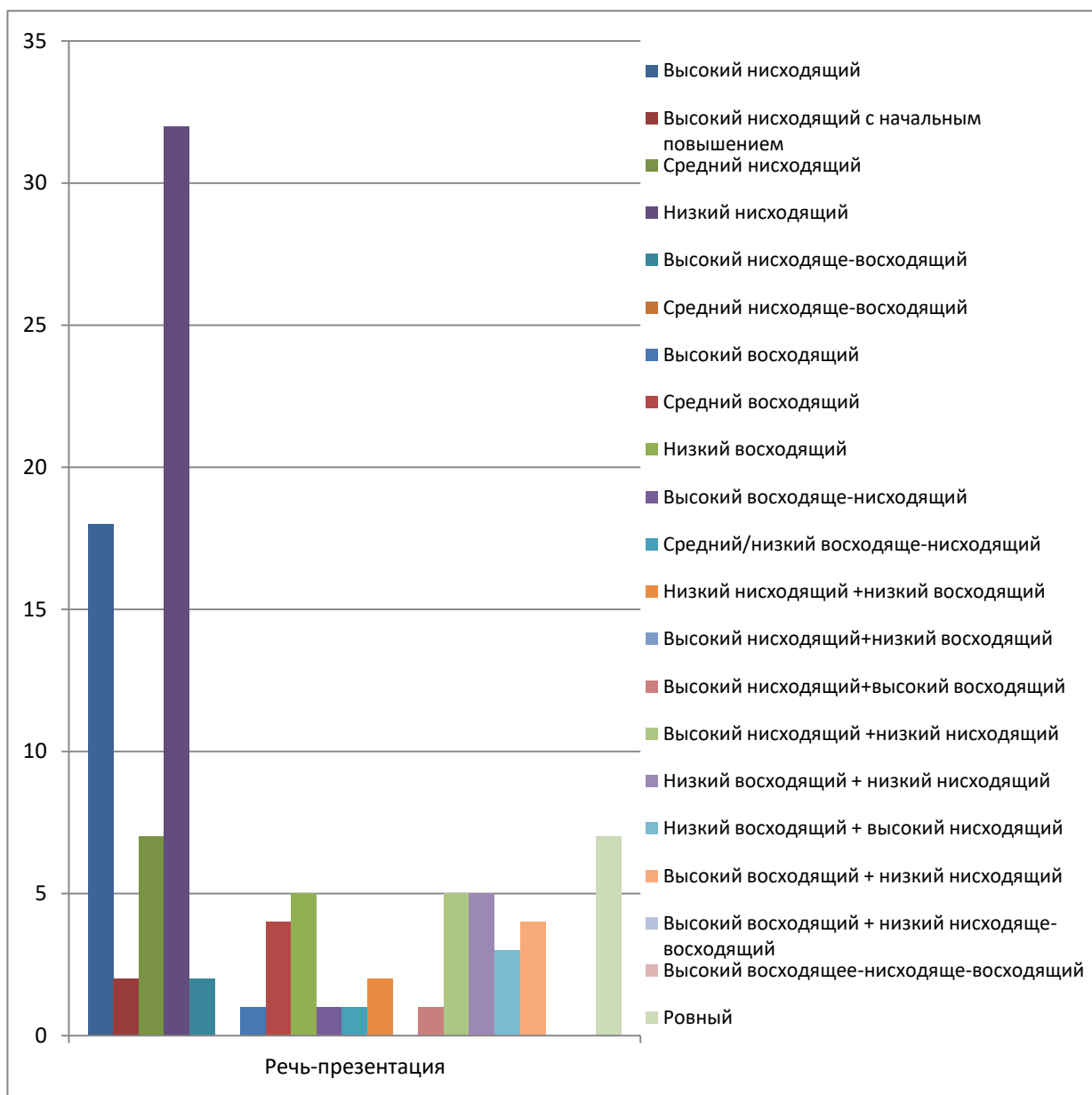


Также отмечается использование шкалы со специальным подъёмом для выделения ключевых слов.

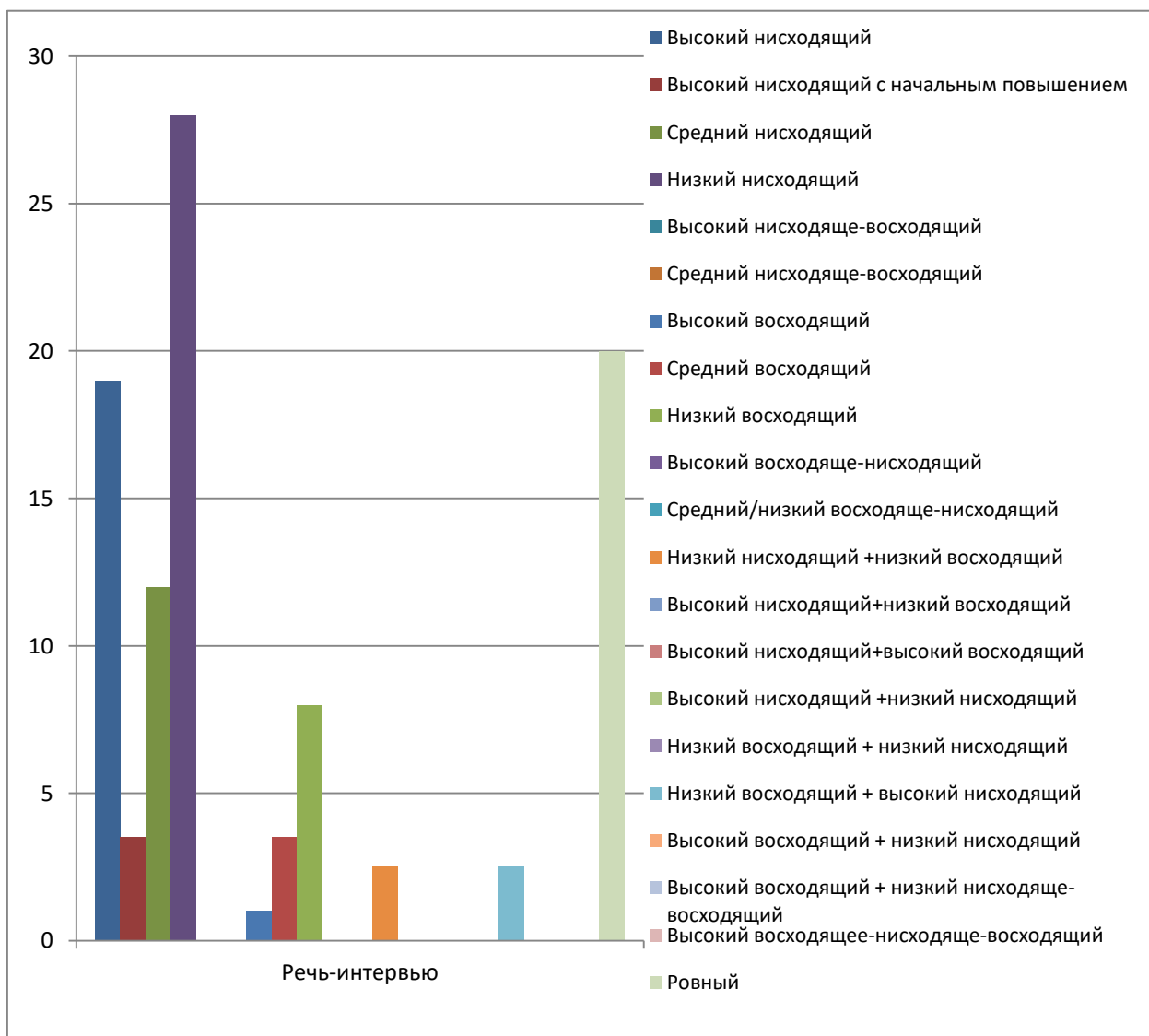
2.2. В речи-презентации процент употребления ровного тона значительно ниже, чем в речи-интервью (Диаграмма 3, 4).

Диаграмма 3

Частотность употребления терминальных тонов в речи ораторов в % (на материале презентаций)



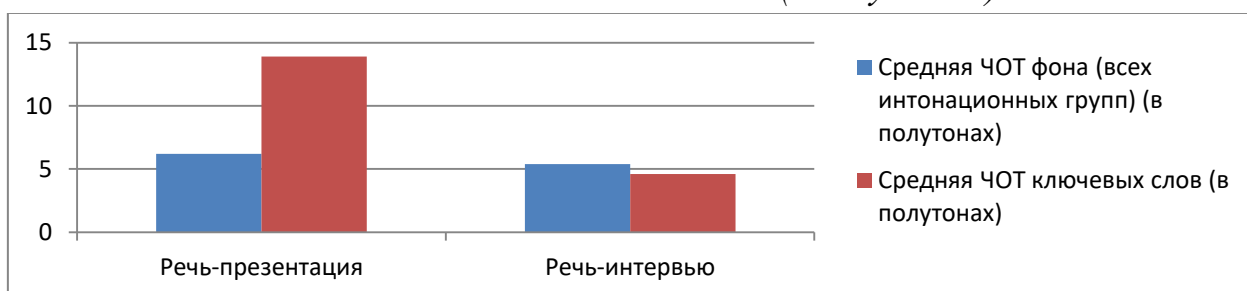
Частотность употребления терминальных тонов в речи ораторов в % (на материале интервью)



2.3. Значительное расширение диапазона ЧОТ на ключевых словах (Диаграмма 5). Большая вариативность ЧОТ на ключевых словах.

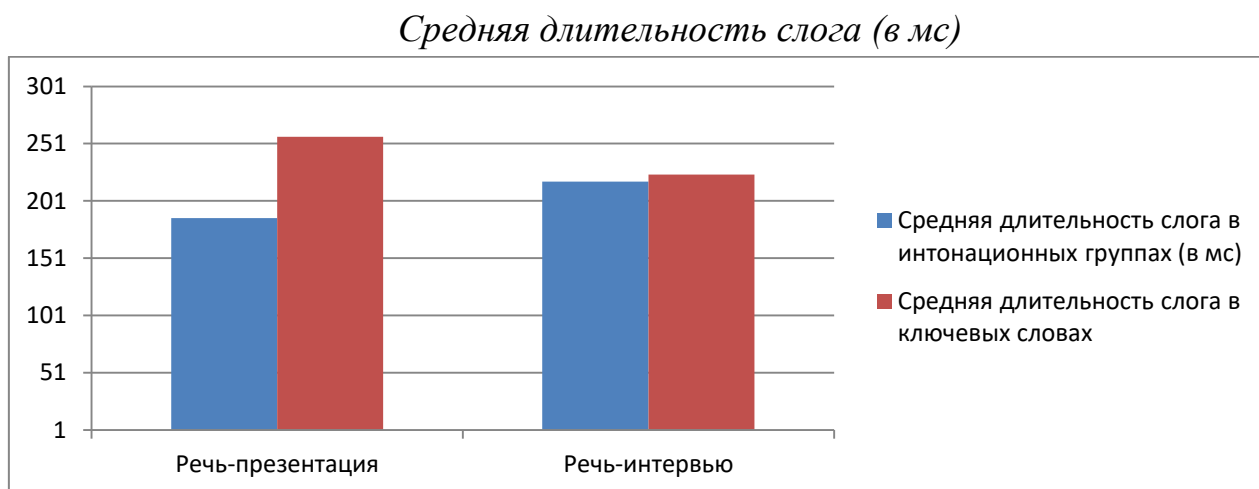
Диаграмма 5

Частота основного тона (в полутонах)



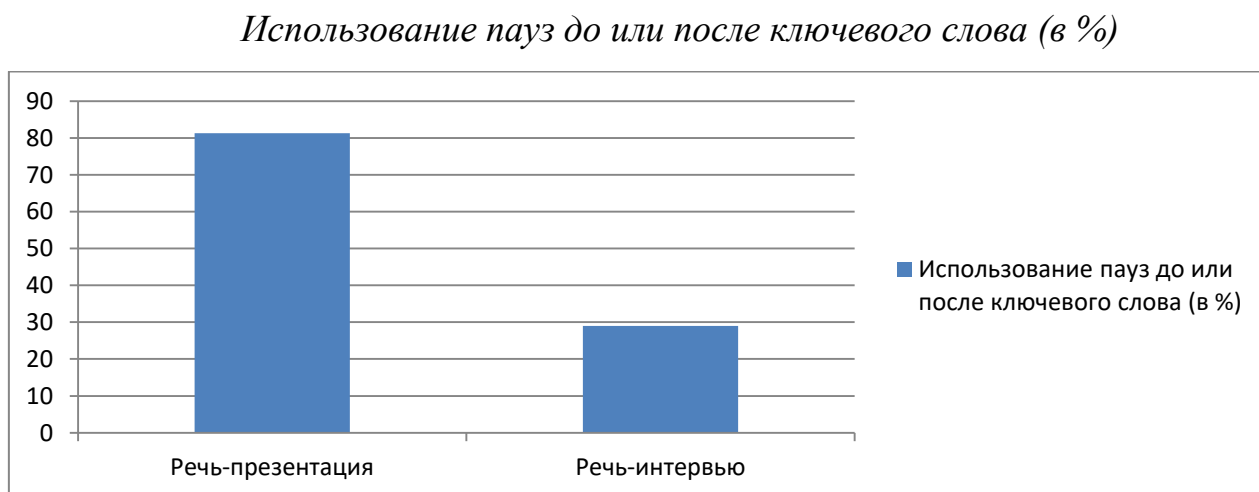
2.4. Нормальный темп воспроизведения всего высказывания в целом в сочетании со сравнительно долгой средней длительностью слога на ключевых словах (Диаграмма 6).

Диаграмма 6



2.5. Преимущественное использование пауз до или после ключевого слова (Диаграмма 7).

Диаграмма 7



2.6. Средняя длительность пауз всех ораторов в речи презентации ниже средней длительности пауз всех ораторов в речи-интервью (468 мс и 583 мс соответственно).

3. На *жестовом* уровне:

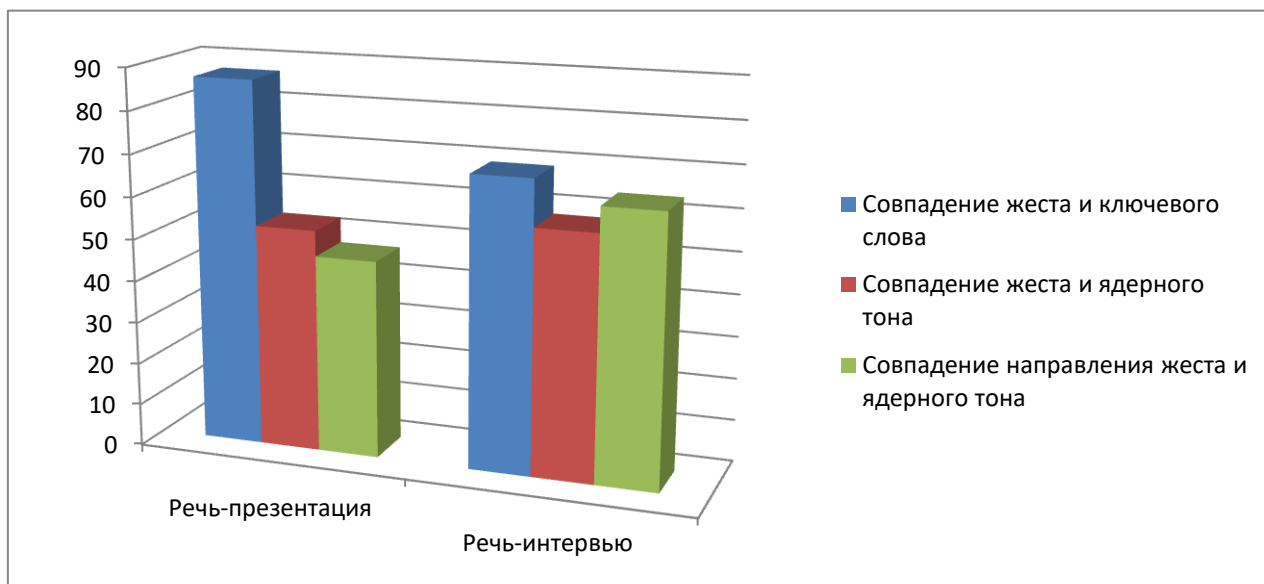
3.1. Преобладание в речи-презентации такого типа жестов, как сложные иллюстраторы. На ключевые слова часто приходится сложные иллюстраторы, например: три-четыре ритмичных движения рукой вниз на каждый ударный слог. Сложный иллюстратор характерен только для речи-презентации, в речи-интервью сложные иллюстраторы практически не встречаются.

3.2. Использование жестов, которые занимают среднюю позицию между жестами-эмблемами и жестами-иллюстраторами. Призванный функционально подчеркнуть вербальную составляющую высказывания, этот элемент не проявляет себя как жест-эмблема. В связи с этим, целесообразно называть такие жесты иллюстраторами-эмблемами.

4. На уровне *корреляции* просодии и жестикуляции:

4.1. В речи-интервью наблюдается менее высокий процент совпадения жеста и ядерного тона чем в речи-презентации (53% для речи-презентации, для речи-интервью – 58%). Следует отметить, что ключевое слово более предпочтительно для выделения жестом, чем ядерный тон в обоих видах речи, однако в речи-презентации средний процент совпадения этих двух параметров составляет 87%, что значительно больше, чем в речи-интервью (Диаграмма 8).

Диаграмма 8



4.2. Умеренное использование жестикюляции. В подготовленной речи-презентации контур жестикюляции менее повторяет контур просодии, чем в квазиспонтанной речи-интервью. Экономия жестикюляции служит двум целям: 1. избежать излишней эмоциональности; 2. визуально подчёркивать только наиболее важные ключевые слова.

Выявленные дифференциальные характеристики речи-презентации образуют жестово-просодический комплекс, используемый оратором для достижения эффекта убеждения.

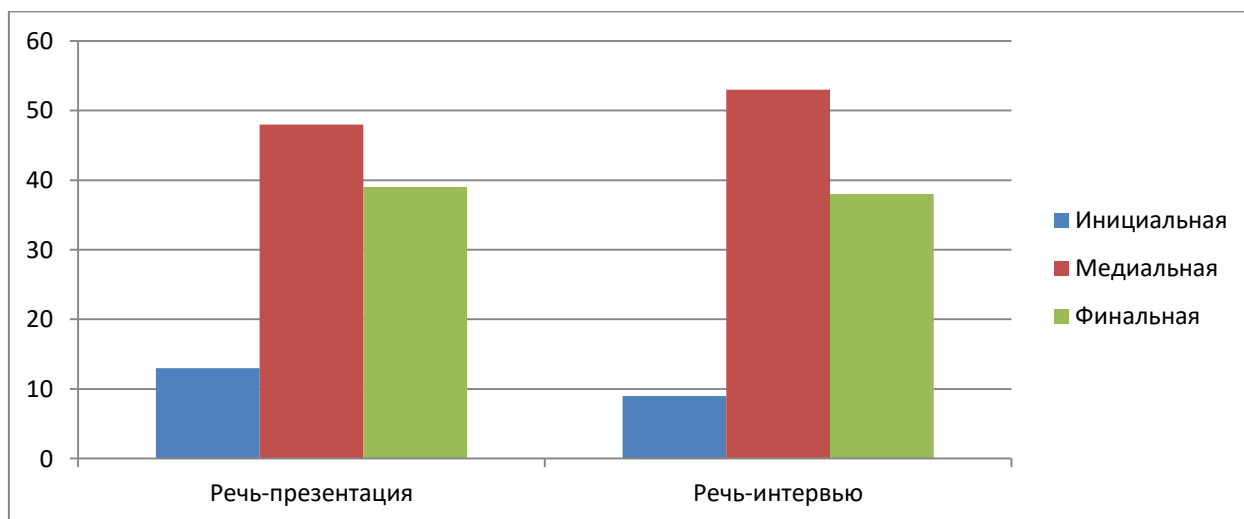
В результате проведённого эксперимента были также выделены *интегральные* просодические и невербальные характеристики в речи-презентации и речи-интервью.

1. На *сегментном* уровне:

1.2. В результате проведённого анализа было выявлено, что в обоих видах речи ключевые слова занимают в основном медиальную и финальную позицию (Диаграмма 9).

Диаграмма 9

Позиция ключевого слова в синтагме (в %)



2. На *несегментном* уровне:

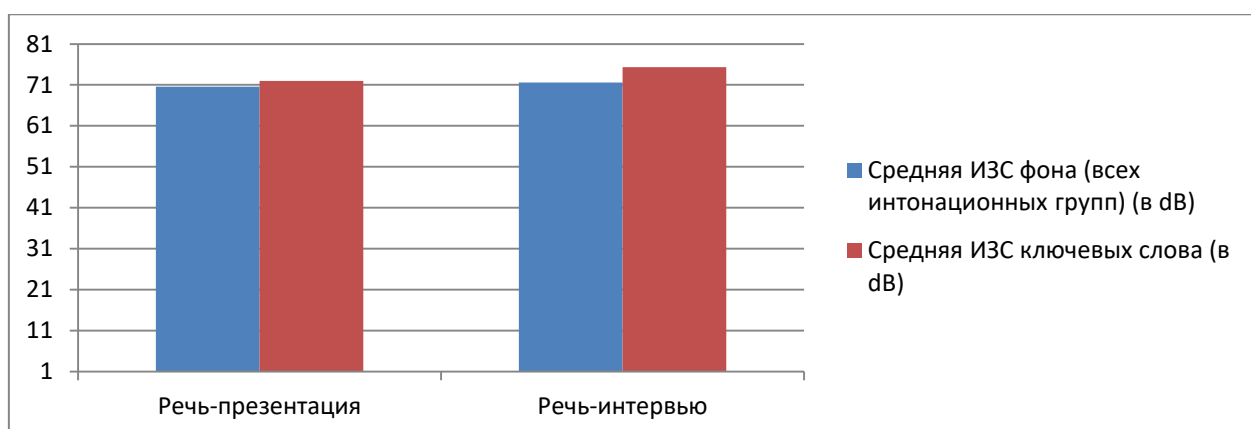
2.1. В речи-презентации и в речи-интервью преобладают нисходящие тона (Диаграмма 3,4).

2.2. В обоих видах речи превалируют краткие и средние паузы.

2.3. Речь-презентация и речь-интервью имеют примерно одинаковый диапазон (Диаграмма 10). Средние показатели интенсивности (ИЗС) ключевых слов превышают средние показатели интенсивности синтагм в речи-презентации и в речи-интервью. Однако это превышение является незначительным (в среднем на 1-2 dB).

Диаграмма 10

Интенсивность звукового сигнала (в dB)



3. На жестовом уровне:

3.1. В результате изучения совпадения пика жеста и ядерного тона в презентации и интервью был сделан вывод о том, что жест приходится на ядерный тон чуть более чем в половине случаев в обоих видах речи, а именно 53% и 58% соответственно (Диаграмма 8).

Как уже было замечено ранее, интегральные просодические и жестовые характеристики двух видов речи обладают намного более низким уровнем персуасивности в сравнении с дифференциальными характеристиками.

Таким образом, путём сочетания различных принципов и методов анализа, включающих сплошной аудиторский, электронно-акустический, визуальный, аудиовизуальный анализ, а также метод сопоставления удалось получить достаточно достоверные и надёжные данные прагматического и ситуативного варьирования просодии и жестикуляции в речи оратора, а

также выявить жестово-просодический комплекс, используемый оратором для оказания наиболее сильного прагматического воздействия на аудиторию.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В современной лингвистике существует тенденция рассматривать язык в более широком контексте. Для исследователей представляет интерес изучение специфики взаимосвязи таких категорий, как просодия, синтаксис, прагматика и лексика. Особое внимание уделяется мультимодальной лингвистике, в фокусе которой находятся сегментные, несегментные и невербальные явления.

В условиях всемирной глобализации, чрезвычайного ускорения процесса передачи информации, стремительного развития информационных технологий такой способ продвижения нового продукта, как презентация стал инструментом формирования общественного мнения о самом продукте и компании, производящей его.

Речь оратора, презентующего новый продукт, обладает огромным персуасивным воздействием на слушателя, так как имеет перед собой конечную цель доказать неоспоримое превосходство данного продукта над его аналогами на рынке и убедить потенциального покупателя приобрести именно этот продукт.

В исследуемом корпусе представлены речи ораторов, в ходе которых выступающие используют ряд лексических, синтаксических, просодических и жестовых средств с целью реализации функции убеждения.

Речь-презентация является более подготовленной, чем речь-интервью. В речи-презентации оратор намеренно использует определённые просодические и жестовые параметры с целью достижения персуасивного эффекта. Таким образом, сравнивая просодические и жестовые параметры речи-презентации и речи-интервью, можно установить те просодические и жестовые характеристики, которые присутствуют в речи-презентации и не присутствуют или присутствуют в меньшем объёме в речи-интервью, то есть те параметры, которые делают речь оратора наиболее убедительной. Сопоставив полученные данные, мы выявили дифференциальные и интегральные характеристики двух видов речи. Дифференциальные

характеристики речи-презентации образуют жестово-просодический комплекс, используемый оратором для достижения наибольшего эффекта убеждения.

В работе использовались аудиторский, электронно-акустический, визуальный и аудиовизуальный виды анализов. В результате проведенного комплексного анализа были получены данные, которые выявляют определённые просодические и невербальные специфические параметры, характеризующие речь-презентацию и речь-интервью.

Дифференциальные признаки речи-презентации:

1) результаты проведенного аудиторского анализа показывают, что в речи-презентации специфика мелодического контура в предтерминальной части заключается в высокой частотности нисходящих шкал (22%), в то время как характерной особенностью американской просодии является использование ровной и волнообразной шкал. Анализ также показал, что специфической особенностью речи-презентации является достаточно высокий процент употребления шкал со специальным подъёмом (15%). Тем не менее, данный тип шкал совсем не используется в квазиспонтанной речи-интервью. Это даёт основание полагать, что нисходящая шкала и шкала со специальным подъёмом являются инструментами, используемыми ораторами для достижения персуасивного эффекта. В квазиспонтанной речи наблюдается более равномерное использование различных видов шкал;

2) спецификой употребления терминальных тонов в презентации нового продукта является то, что доминирующее положение занимают нисходящие тона разного диапазона – 59%. Употребление нисходящих тонов в сочетании с нисходящей шкалой представляется закономерным, так как оратор желает быть наиболее убедительным и считает произнесённое либо догматичным, либо статистически доказанным, либо обратное противоречило бы здравому смыслу. Также было отмечено, что нисходяще-восходящий тон, который, по мнению многих исследователей, часто употребляется для выделения важного слова, занимает очень скромное место

в номенклатуре тонов в презентации нового продукта – 2%. Как показало исследование, для выделения наиболее важных слов часто используется высокий нисходящий тон – 18%. В речи-презентации процент употребления ровного тона значительно ниже, чем в речи-интервью (7% и 20% соответственно);

3) среди лексических средств воздействия был выделен ряд *ключевых слов*. Данная группа слов, неоднократно повторяющихся в речи ораторов, несёт главную смысловую и просодическую нагрузку. Особенно важно отметить, что на одинаковый объём текста презентации и интервью количество ключевых слов значительно выше в тексте презентаций (на 31%), что подтверждает гипотезу настоящего исследования о том, что употребление ключевых слов является одним из основных средств достижения выступающим персуасивного эффекта;

4) электронно-акустический анализ позволил измерить СДС на ключевых словах и СДС в целом по интонационным группам, и его результаты позволяют говорить о замедленном темпе речи на ключевых словах, где СДС варьируется от 241 мс до 277 мс, в то время как СДС по интонационной группе составляет 186 мс. Следовательно, одним из просодических средств достижения персуасивного эффекта в презентации нового продукта является замедленный темп речи во время произнесения ключевых слов и замедление темпа речи во время презентации;

5) электронно-акустический анализ выявил особенности ЧОТ оратора в презентации нового продукта. В речи-презентации в 91% случаев ЧОТ, приходящаяся на ключевое слово, превышала ЧОТ всей синтагмы, в то время как в речи-интервью ЧОТ, приходящаяся на ключевое слово, превышала ЧОТ всей синтагмы лишь в 52% случаев, причём преимущественно на десятые доли полутона. Расширение тонального диапазона ключевых слов в противопоставлении фоновой части, а также разнообразие диапазонов в значительной степени способствует усилению их экспрессивности на фоне теневых элементов синтагмы. Данные показатели свидетельствуют об

использовании определенного приема намеренного выделения значимых слов, осуществляющих персуасивное воздействие на собеседника. Средняя ЧОТ синтагмы в речи-презентации также превышает среднюю ЧОТ синтагмы в речи-интервью. Именно расширение диапазона частоты основного тона является одним из главных актуализаторов ключевых слов в синтагме, а следовательно, одним из основных просодических инструментов реализации функции убеждения;

6) средняя длительность пауз всех ораторов в речи-интервью превышает среднюю длительность пауз всех ораторов в речи-презентации – 583 мс и 468 мс соответственно;

7) из всех пауз, сделанных во время произнесения речи-презентации, в среднем 81.3% приходятся на ключевые слова, в то время как процент пауз, приходящихся на ключевые слова в речи-интервью всего 29%. Это позволяет сделать вывод о том, что паузы в речи-презентации распределены заранее, в основном являются эмфатическими и призваны мобилизовать внимание аудитории и сделать особый акцент на ключевых словах;

8) исследование контурной корреляции жестикуляции и просодии позволило вычислить процент *совпадения направления жеста и ядерного тона*. Для речи-презентации и речи-интервью это составило 47% и 64% соответственно. Изначально в настоящем исследовании была выдвинута гипотеза о том, что, чем больше процент корреляции между жестикуляцией и просодией, тем больший эффект убеждения производит речь. Однако полученные в ходе исследования данные говорят о том, что в речи-презентации жестикуляция носит умеренный характер. Даже в случаях, когда речь становится более экспрессивной и предполагает использование жеста, он отсутствует в целях избежания излишней эмоциональности;

9) результаты исследования такого параметра как *совпадение жеста и ключевого слова* показывают, что предпочтение для выделения жестом отдаётся именно ключевому слову, так как, по данным исследования, средний процент совпадения ключевого слова и жеста составляет 87% и 69%

в речи-презентации и речи-интервью соответственно. Таким образом, совпадение пика жеста и ключевого слова являются частью жестово-просодический комплекс, призванной визуально и аудиально выделить ключевое слово или фразу, служащую актуализатором информации в сознании слушающего;

10) в речи-презентации и в речи-интервью преобладают жесты-иллюстраторы, призванные усилить вербальную составляющую речи. Однако в речи-презентации преобладают так называемые сложные иллюстраторы. Примером сложного иллюстратора может послужить жест в три-четыре ритмичных движения рукой вниз на каждый ударный слог. Сложные иллюстраторы часто сопутствуют ключевым словам. Сложные иллюстраторы практически отсутствуют в речи-интервью;

11) характерной особенностью речи-презентации являются жесты, представляющие собой смешение жестов-иллюстраторов и жестов-эмблем.

В результате проведённого эксперимента были также выделены интегральные просодические и невербальные характеристики в речи-презентации и речи-интервью:

1) в речи-презентации и в речи-интервью преобладают нисходящие тона (59% и 62.5% соответственно);

2) в речи-презентации и в речи-интервью выделение ключевого слова зачастую происходит с помощью высокого нисходящего тона (18% и 19% соответственно);

3) в обоих видах речи превалируют краткие и средние паузы;

4) в обоих видах речи ключевые слова занимают в основном медиальную (48% в речи-презентации и 53% в речи-интервью) и финальную (39% и 38% соответственно) позицию;

5) с точки зрения интенсивности звукового сигнала (ИЗС) анализ на уровне синтагм показал, что речь-презентация и речь-интервью имеют примерно одинаковый диапазон (70.6 dB и 71.6 dB соответственно). Средние показатели интенсивности (ИЗС) ключевых слов превышают средние

показатели интенсивности синтагм в речи-презентации и в речи-интервью. Однако это превышение является незначительным (в среднем на 1-2 dB). Это опровергает нашу первоначальную гипотезу о том, что ключевые слова в речи-презентации должны быть более просодически выделены на фоне синтагмы с точки зрения интенсивности, чем ключевые слова в речи-интервью;

б) в результате изучения совпадения пика жеста и ядерного тона в презентации и интервью был сделан вывод о том, что жест приходится на ядерный тон чуть более чем в половине случаев в обоих видах речи, а именно 53% и 58% соответственно.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анашкина, И.А. Роль просодии и ключевых слов в создании информационной структуры текста: монография / И.А. Анашкина, Л.В. Верещагина, Н.Г. Комиссарова // Мордов. гос. ун-т им. Н. П. Огарева. – Саранск: тип. "Красный Октябрь", 2005. – 103 с.
2. Антипова, А.М. Система английской речевой интонации / А.М. Антипова. – М.: Высш. шк., 1979. – 131 с.
3. Антипова, А.М. Ритмическая система английской речи / А. М. Антипова. – М.: Высшая школа, 1984. – 120 с.
4. Антипова, А.М. Просодия / А.М. Антипова // Языкознание. Большой энциклопедический словарь / Отв. ред. В.Н. Ярцева. - М.: Большая Российская энциклопедия, 1998. – С. 401-402.
5. Аристотель. Риторика: Античные историки. М., 1978. – 167 с.
6. Арутюнова, Н.Д. Молчание: контексты употребления / Н.Д. Арутюнова // Логический анализ языка: Язык речевых действий. М.: Языки русской культуры, 1994 – с. 106-113.
7. Ахманова, О. С. Фонология. Материалы к курсам языкознания / О. С. Ахманова / Под общ. ред. В. А. Звегинцева. – М.: Изд-во Моск. Ун-та, 1954. - 23 с.
8. Ахманова, О.С. Словарь лингвистических терминов / О.С. Ахманова. – 9-е изд., стер. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2016. – 576 с.
9. Бабушкина, Е.А. Территориальная вариативность просодии английской речи в США (экспериментально-фонетическое исследование речевого континуума по оси север-юг): дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / Бабушкина Елена Алексеевна. – М., 2000. — 140 с.
10. Баженова, И.С. Эмоции. Прагматика, текст: монография / И.С. Баженова. М.: Издательство «Менеджер», 2003. – 392 с.
11. Безменова, Н.А. Очерки по теории и истории риторики / Н. А. Безменова; АН СССР, ИНИОН. - М.: Наука, 1991. – 213 с.

12. Белорукова, М.В. Просодическая специфика реализации высказываний «команда», «приказ», «распоряжение» в речи сотрудников полиции в американском варианте современного английского языка (экспериментально-фонетическое исследование на материале американских художественных фильмов): автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Белорукова Мария Валерьевна. – Нижний Новгород, 2015. – 167 с.
13. Белорукова, М. В. Интонация и просодия: сходства и различия / М.В. Белорукова // Новини на научния прогресс - 2011 Т. 6: Филологични науки. Психология и социология. София: Бял Град БГ, 2011. - С. 9-12.
14. Блох, М.Я. Публичная речь и ее просодический строй: монография / М.Я. Блох, ЕЛ. Фрейдина. – М.: Изд-во «Прометей», 2011. – 236 с.
15. Блохина, Л.П. Просодические характеристики речи / Л.П. Блохина, Р.К. Потапова. – М.: МГПИИЯ, 1970. – 72 с.
16. Блохина, Л.П. Методические рекомендации: Методика анализа просодических характеристик речи / Л.П. Блохина, Р.К. Потапова. – М.: МГПИИЯ, 1982. – 84 с.
17. Богданов, В.В. Молчание как нулевой акт и его роль в вербальной коммуникации высказывания / В.В. Богданов // Языковое общение и его единицы: Межвуз. сб. науч. тр. / Отв. ред. И.П. Сусов. Калинин: Изд-во Калинин, гос. ун-та, 1986. – С. 12-18.
18. Богданов, В.В. Речевое общение: прагматический и семантический аспекты: учебное пособие / В.В. Богданов. – Л.: ЛГУ, 1990. – 88 с.
19. Бурая, Е.А. Роль просодии в формировании ритма спонтанной диалогической речи (экспериментально-фонетическое исследование на материале английского языка): дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Бурая Елена Анисимовна. — М.: МГПИИЯ, 1983. – 225 с.
20. Бурая, Е.А. Фонетика современного английского языка. Теоретический курс: учебник для студ. лингв. вузов и фак. / Е.А. Бурая, И.Е. Галочкина, Т.И. Шевченко. – М.: Издательский центр «Академия», 2006. – 272 с.

21. Вансяцкая, Е. А., Невербальные компоненты коммуникации в художественном тексте / Е.А. Вансяцкая, Ф.И. Карташкова. – Иваново : Иван. гос. ун-т, 2005. – 152 с.
22. Вансяцкая, Е.А. Эмоции в невербальном поведении детей. (На материале англоязычных художественных текстов) / Е.А. Вансяцкая; ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет». – Иваново: ЛИСТОС, 2016. – 162 с.
23. Васильев, В.А. Фонетика английского языка: Теоретический курс / В. А. Васильев. – М.: Высшая школа, 1970. – 323 с.
24. Великая, Е. В. Просодия как фактор стилеобразования: автореф. дис. ... д-ра филол. наук : 10.02.04 / Великая Елена Васильевна. – М., 2010. – 38 с.
25. Вербицкая, Л.А. Вариативность как основная черта развивающейся системы / Л.А. Вербицкая // Славистический сборник: В честь 70-лет. Проф. Дмитриева П.А. – СПб. : Изд-во С.-Петербур. Ун-та, 1998. – С. 36-44
26. Веренинова, Ж. Б. Текст лекций по теоретической фонетике английского языка: Интонация / Ж. Б. Веренинова. М. : МГЛУ, 1991. – 62 с.
27. Верещагина, А.В. Взаимодействие просодических параметров и кинесических средств речи в условиях социально-ролевой симметрии и асимметрии партнеров по диалогу (экспериментально-фонетическое исследование на материале английского языка): автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.14 / Верещагина Лилия Васильевна. – Волгоград, 2000. – 20 с.
28. Виноградов, С.И. Культура русской речи и эффективность общения / С.И. Виноградов, Л.К. Граудина, Е.Н. Ширяев и др. – М.: Наука, 1996. – 441 с.
29. Винокур, Т.Г. Говорящий и слушающий: варианты речевого поведения / Т.Г. Винокур. – 4-е изд. – М., 2009. – 178 с.
30. Вишневская, Г.М. Методология и методика экспериментально-фонетического исследования / Г.М. Вишневская. – Иваново: Изд-во Ивановского гос. ун-та, 1990. – 84 с.

31. Вишневская, Г.М. Билингвизм естественный и искусственный / Г.М. Вишневская // Билингвизм, интерференция, акцент: межвуз. сб. науч. тр. – Иваново: Изд-во Ивановского гос. ун-та, 2005. – С. 4-8.
32. Вундт, В. Введение в психологию : пер. с нем. / В. Вундт, - 3-е изд. – М.: КомКнига, 2007. – 168 с.
33. Выготский, Л.С. Мышление и речь / Л.С. Выготский. – 5-е изд, испр. — М.: Лабиринт, 1999. — 352 с.
34. Галочкина, И.Е., Текст лекций по теоретической фонетике английского языка: Мелодика. Ритм (для студентов 3-го курса д/о и в/о факультета английского языка). Часть VI / И.Е. Галочкина, Е.А. Бурая. – М.: МГЛУ, 1991. – 62 с.
35. Ганина, В.В. Эмоции человека и невербальное поведение: гендерный аспект / В.В. Ганина, Ф.И. Карташкова . – Иваново : Иван. гос. ун-т, 2006. – 208 с.
36. Ганыкина, М.В. Развитие интонационной нормы английского языка : автореф. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Ганыкина Марина Викторовна. – М., 1992. – 18 с.
37. Геворкян, К.У. Кинесический язык : (Введение в кинесику) : автореф. дис. ... доктора филол. наук : 10.02.19 / Геворкян Камарник Унанович. – Ереван, 1991. – 39 с.
38. Голетиани, Л. Коммуникативная неудача в диалоге: на материале русского и украинского языков / Л. Голетиани. — Мюнхен: Sagner, 2003. – 413 с.
39. Горелов, И.Н. Невербальные компоненты коммуникации / И.Н. Горелов. – М.: Наука, 1980 – 104 с.
40. Городецкий, Б.Ю. К типологии коммуникативных неудач / Б.Ю. Городецкий // Диалоговое взаимодействие и представление знаний: сб. ст. – Новосибирск, 1985. – С. 64–78.
41. Градобык, Н. С. Просодические характеристики устного собственно публицистического монолога: автореф. дис. канд. филол. наук / Градобык Николай Стефанович. – Минск: Минский гос. пед. ин-т иностр. яз., 1974. – 24 с.

42. Грайс, Г.П. Логика и речевое общение / Г.П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XVI. М.: Прогресс, 1985. – С. 217-293.
43. Грановская, Л.М. Риторика / Бакинский славянский университет. Под общей редакцией канд. филол. наук В.А. Плотниковой. – М.: Азбуковник, 2004. – 218 с.
44. Грейдина, Н.Л. Взаимодействие вербальных и невербальных средств в коммуникативном акте: на материале английского языка: дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Грейдина Надежда Леонидовна. — Пятигорск, 1996. – 224 с.
45. Дарвин, Ч. Иллюстрированное собрание сочинений / Чарльз Дарвин. - М.: Издание Ю. Лепковского, 1907-1909. – 3 т. – 328 с.
46. Дарвин, Ч. О выражении эмоций у человека и животных / Чарльз Дарвин. – СПб.: Питер, 2001. – 384 с.
47. Девкин, В.Д. Диалог. Немецкая разговорная речь в сопоставлении с русской / В.Д. Девкин. – М., 1981. – 160 с.
48. Динцис, А. В. Просодические и кинетические средства реализации функции убеждения (на материале английского публичного судебного монолога) : дис. канд. филол. наук : 10.02.04 / Динцис Алиса Владимировна. – М., 2004. – 367 с.
49. Дубовский, Ю.А. Анализ интонации устного текста и его составляющих / Ю.А. Дубовский. – Минск: Высшая школа, 1978. — 137 с.
50. Дубовский, Ю.А. Просодические контрасты в языке / Ю.А. Дубовский. – Симферополь: Симферопольский гос. ун-т, 1983. – 95 с.
51. Дубовский, Ю. А. Типология маркеров для анализа речевой просодии / Ю. А. Дубовский // Просодические средства организации стилистически различных текстов в современном английском языке: сб. научн. тр. – М.: МГПИ им. В.И.Ленина, 1985. – С. 131-140.
52. Дубовский, Ю.А. Просодическая архитектура информационного радиодискурса: монография / Ю.А. Дубовский, Ю.Л. Будасов. – Пятигорск: ПГЛУ, 2009. – 134 с.

53. Дубовский, Ю.А. и др. Основы английской фонетики: учебное пособие / Ю.А. Дубовский, Б.Б. Докуто, Л.Н. Переяшкина. – М.: Флинта: Наука, 2009. – 338 с.
54. Ермолаева, Е. А. Психосемиотический анализ жестов как знаковых средств общения в соотношении с языком / Е. А. Ермолаева // Психосемиотика познавательной деятельности и общения. — М., 1983. — С. 77—87.
55. Жинкин, И.Н. О теории голосообразования / И.Н. Жинкин // Мышление и речь. – М.: Изд-во Акад. пед. наук РСФСР, 1963. – С. 219-269.
56. Жуковская, Т. М. Роль речевого голоса в реализации риторического дискурса (на материале британских публичных выступлений) : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Жуковская Татьяна Михайловна. – М., 2006. – 16 с.
57. Зиндер, Л.Р. Общая фонетика, 2–е изд. / Л.Р. Зиндер. – М.: Высшая школа, 1979. – 312 с.
58. Зиндер, Л. Р. Общая фонетика / Л. Р. Зиндер // Общая фонетика и избранные статьи. – СПб. : Филол. фак. С-Петербур. гос. ун-та ; М. : : Академия, 2007. – С. 7–354.
59. Златоустова, Л. В. Интонация и просодия в организации текста / Л.В. Златоустова // Звучащий текст. – М.: ИНИОН АН СССР, 1983. – С. 78-80.
60. Зуева, Е. А. Проблема классификации невербальных средств коммуникации в отечественной науке о языке / Е.А. Зуева // Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота, 2013. - № 8. – С. 82-84.
61. Иванова, Ю. М. Стратегии речевого воздействия: автореф. дис. канд. филол. наук : 10.02.19 / Иванова Юлия Михайловна. – Волгоград, 2003. – 19 с.
62. Илюхин, Н.И. Коммуникативное поведение одарённой личности (на материале русскоязычных и англоязычных фильмов) : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / Илюхин Никита Игоревич. – Саратов, 2016. – 206 с.
63. Кантер, Л.А. Системный анализ речевой интонации / Л.А. Кантер. – М.: Высшая школа, 1988. – 128 с.

64. Караулов, Ю.Н. Русский язык и языковая личность. 7-е изд. / Ю.Н. Караулов. – М.: Издательство ЛКИ, 2010. – 264 с.
65. Карташкова, Ф.И. Психофизиологические реакции человека и их отражение в английском языке / Ф.И. Карташкова. – Иваново : Иван. гос. ун-т, 2015. – 108 с.
66. Каширина, Е. С. Роль просодии в реализации интертекстуальности в медиадискурсе: на материале информационно-аналитических радио программ : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Каширина Екатерина Сергеевна. – Москва, 2014. - 170 с.
67. Кибрик, А.А. Мультимодальная лингвистика / А.А. Кибрик. – Режим доступа: http://iling-ran.ru/kibrik/Multimodal@Cog_Studies_2010.pdf (дата обращения 20.05.17)
68. Кибрик, А.А. Мультимодальная лингвистика: направления исследований / А.А. Кибрик // В.Н. Поляков (Ред.) Обработка текста и когнитивные технологии (Когнитивное моделирование в лингвистике. Труды X международной конференции). Казань: Изд-во Казанского университета, 2008. – с. 132-145.
69. Климова, Г. В. Трансформация содержания мысли в процессе производства речи: дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / Климова Галина Викторовна. – М.: МГЛУ, 2006. – 238 с.
70. Кобзева, О.В. Вербальная презентация кинемы в художественном тексте: семантика и прагматика : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / Кобзева Ольга Владимировна. – Ростов н/Д, 2009. – 190.
71. Кобозева, И.М. Теория речевых актов как один из вариантов теории речевой деятельности Текст. / И.М. Кобозева // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XVII: Теория речевых актов. – М.: Прогресс, 1986. – С. 7 – 21.
72. Ковалёва, Е.И. К вопросу о прагматике и семантике языковых средств в публичной речи / Е.И. Ковалёва // Семантика языковых единиц: Доклады VI международной конференции. Т. 2. 1998. – С. 278 – 280.

73. Кожедуб, Н.В. Просодическая реализация убеждения как одного из видов речевого воздействия в судебной речи: экспериментально-фонетическое исследование на материале британского варианта английского языка : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Кожедуб Наталья Владимировна. – Нижний Новгород, 2009. – 249 с.
74. Кожина, М.Н. Диалогичность как категориальный признак письменного научного текста / М.Н. Кожина // Стилистика научного текста (общие параметры). Пермь: Изд-во Перм. ун-та, 1998 – ч. 2. – С. 124-195.
75. Колшанский, Г.В. Паралингвистика / Г.В. Колшанский. – М.: Наука, 1974. – 81 с.
76. Конецкая, В.П. Социология коммуникации. Учебник. / В.П. Конецкая. – М.: Междунар. университет бизнеса и управления «Братья Карич», 1997. – 302 с.
77. Конурбаев, М.Э. Стиль и тембр текста / М.Э. Конурбаев. – М., 2002.
78. Крейдлин, Г.Е. Невербальная семиотика в её соотношении с вербальной : дис. ... д-ра филол. наук : 10.02.19 / Крейдлин Григорий Ефимович. – М., 2000. – 385 с.
79. Крейдлин, Г.Е. Кинесика // Григорьева С.А., Григорьев Н.В., Крейдлин Г.Е. Словарь языка русских жестов. – М. – Вена, 2001. – С. 166-254.
80. Крейдлин, Г.Е. Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык / Г.Е. Крейдлин. – М.: Новое литературное обозрение, 2002. – 529 с.
81. Крейдлин, Г.Е. Семиотика, или Азбука общения : учеб. пособие / Г.Е. Крейдлин, М.А. Кронгауз. – 6-е изд. – М.: Флинта : Наука, 2013. – 240 с.
82. Крижанская, Ю.С. Грамматика общения / Ю.С. Крижанская, В.П. Третьяков. – Л.: Издательство Ленинградского университета, 1990. – 208 с.
83. Крчмова, М. Участие звукового уровня текста в формировании стиля современных ораторских выступлений / М. Крчмова // Встречи этнических культур в зеркале языка: в сопоставительном лингвокультурном аспекте. М., 2002. – С. 329-341.
84. Крюкова, О. П. Фоностилистические особенности ораторской речи (экспериментально-фонетическое исследование на материале американского

- варианта английского языка): автореф. дис. ... канд. фил. наук : 10.02.04 / Крюкова Ольга Павловна. – М., 1981. – 23 с.
85. Кубрякова, Е.С. Человеческий фактор в языке: Язык и порождение речи / Е.С. Кубрякова, А.М. Шахнарович, Л.В. Сахарный. – М.: Наука, 1991. – 240 с.
86. Кубрякова, Е. С. Виды пространства, текста и дискурса / Е.С. Кубрякова, О.В. Александрова // Категоризация мира: пространство и время: материалы научной конференции. М.: Диалог – МГУ, 1997. – С. 19 – 20.
87. Кузнецов, И.Н. Риторика, или Ораторское искусство / Автор-составитель И.Н. Кузнецов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 431 с.
88. Лабунская, В.А. Невербальное поведение (социально-перцептивный подход) / В.А. Лабунская. – Ростов: Изд-во Ростов. ун-та, 1986. – 136 с.
89. Лабунская, В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание / В.А. Лабунская. – Ростов н/Д: Феникс, 1999. – 608 с.
90. Лабунская, В.А. Не язык тела, а язык души! Психология невербального выражения личности / В.А. Лабунская. – Ростов н/Д, 2009. – 344 с.
91. Леонтьев, А.А. Основы психолингвистики / А.А. Леонтьев. - М.: Смысл, 1997. – 287 с.
92. Левина, Т.В. Фонетические особенности английской речи: Учебное пособие для студентов неязыковых специальностей / Т.В. Левина, Н.А. Наумова. – Ульяновск: Зебра, 2017. – 72 с.
93. Левина, Т.В. Эволюция акцентной нормы сложных слов английского языка XX века: дис. ...докт. филол. наук : 10.02.04 / Т.В. Левина – М., 2001. – 424 с.
94. Леонтьева, Н.А. Роль просодии в организации радиоинтервью (экспериментально-фонетическое исследование на материале американского варианта английского языка): дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Н.А. Леонтьева – М., 1983. – 183 с.
95. Липатов, А.Т. Риторика в зеркале времени : монография / А.Т. Липатов. – М.: ООО «Издательство «ЭЛПИС», 2011. – 383 с.

96. Мажар, Е. Н. Аффективно-манипулятивный компонент ораторской речи: автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Мажар Елизавета Николаевна. — М., 2005. — 18 с.
97. Маслыко, Е.А. К психолингвистической природе паралингвистических явлений / Е.А. Мвслыко // Материалы III Всесоюзного симпозиума по психолингвистике. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1970. — с. 28-39.
98. Мигачёв, А.А. Ораторская речь и эффективность управления аудиторией / А.А. Мигачёв // Проблемы психолингвистики. — М., 1975. — С. 200-203.
99. Морозов, В.П. Невербальная коммуникация: экспериментально-психологические исследования / В.П. Морозов. — М., 2011. — 760 с.
100. Москвин, В.П. Риторика и теория коммуникации: Виды, стили и тактики речевого общения. Изд. Стереотип. / В.П. Москвин. — М.: Книжный дом «Либроком», 2015. — 218 с.
101. Надеина, Т.М. Просодическая организация речи как фактор речевого воздействия : автореф. дис. ... докт. филол. наук : 10.02.19 / Надеина Татьяна Михайловна. — М., 2004. — 50 с.
102. Наумова, Н.А. Ономаσιологический аспект акцентной нормы в префиксальных глаголах английского языка: экспериментально-фонетическое исследование / Н.А. Наумова. — Ульяновск: Зебра, 2016. — 167 с.
103. Ниренберг, Дж. Читать человека - как книгу / Дж. Ниренберг, Г.Калеро. — М.: Экономика, 1990. — 48 с.
104. Новиков, Д.Н. Когнитивно-прагматические аспекты современной англистики и общего языкознания: Учебно-методическое пособие для аспирантов и студентов старших курсов языковых специальностей / Д.Н. Новиков. — М.: МГИМО – Университет, 2007. — 134 с.
105. Нэпп, М. Невербальное общение / М.Нэпп, Дж. Холл. — 6-е междунар. изд. — СПб.: Олма-Пресс, 2004. — 256 с.
106. Об ораторском искусстве (сб. изречений и афоризмов) / сост. В.И. Абакумов, В.Г. Буткевич. — М.: Знание, 1980. — 111 с.

107. Остин, Дж. Слово как действие / Дж.Остин // Новое в зарубежной лингвистике. №17. – М., 1986. – С. 22-129.
108. Палько, М.Л. Интонационные средства выражения коммуникативных значений : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / Палько Марина Леонидовна. – М., 2010. – 243 с.
109. Пальченко, Н.В. Социокультурный аспект акцентуации в американском варианте английского языка : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Пальченко Надежда Вячеславовна. — М., 2002. – 169 с.
110. Паршин, А. Ю. Просодические средства выражения презрения в современном английском языке: автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / А. Ю. Паршин. – Н. Новгород, 2004. – 18 с.
111. Переяшкин, В.В. Просодия как один из языковых индикаторов скрытых смыслов / В.В. Переяшкин, Л.Н. Переяшкина // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета, 2012. – № 1, ч. 1. – С. 97-100.
112. Переяшкина, Л.Н. Просодия имплицативных смыслов отрицания в английском дискурсе: монография / Л.Н. Переяшкина. – Пятигорск: ПГЛУ, 2010. – 173 с.
113. Петренко, А. Д. Актуальные проблемы языковой вариативности в аспекте мировой интеграции и глобализации / А. Д. Петренко [и др.]. – Таврический Национальный Университет им. В. И. Вернадского. – Симферополь: Феникс, 2011. – 272 с.
114. Петров, О. В. Основы судебного красноречия: учебное пособие / О.В. Петров. – М.: ТК Велби: Проспект, 2008. – 208 с.
115. Пиз, А. Язык жестов / А. Пиз. – Кострома: Ай Кью, 1992. – 274 с.
116. Полетаев, Д.И. Социальная дифференциация интонации в ограниченном речевом сообществе (экспериментально-фонетическое исследование на материале речи жителей г. Анкориджа, штат Аляска, США) : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Полетаев Дмитрий Иванович. – М., 1997. – 146 с.

117. Постникова, Л.В. Просодия и политический имидж оратора (на материале речей американский президентов): дис. ... кандидата филологических наук: 10.02.04 / Постникова Лариса Вячеславовна. М., 2003. – 198 с.
118. Постникова, Л.В. Просодия политического дискурса в британской и американской лингвокультурах / Л.В. Постникова. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011. – 200 с.
119. Потапова, Р.К. Слоговая фонетика германских языков / Р.К. Потапова. – М.: Высшая школа, 1986. – 144 с.
120. Потапова, Р.К. Речь: коммуникация, информация, кибернетика / Р.К. Потапова. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 568 с. 276
121. Потапова, Р.К. Некоторые прикладные аспекты исследования звучащей речи / Р.К. Потапова, В.В. Потапов // Вестник московского государственного лингвистического университета, №607, 2011. –М.: МГЛУ, 2011. – С. 164-178.
122. Потеемина, Т.А. О лингвистической значимости пауз в спонтанной монологической речи и чтении / Т.А. Потеемина // Проблемы комплексного анализа языка и речи. – Л., 1982. – №7 – С. 9.
123. Почепцов, Г.Г. Молчание как знак / Г.Г. Почепцов // Анализ языковых систем: История логики и методология науки. Киев, 1986. – С. 90-91.
124. Прохватилова, О.А. Интонационно-звуковые характеристики декламационного произносительного стиля / О.А. Прохватилова // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 2, Языкознание. – 2013.– № 1 (17). – С. 22-27.
125. Романова, Е.Ю. Просодическая вариативность американской монологической речи в различных возрастных группах: автореферат дис. . кандидата филологических наук: 10.02.04 / Романова Екатерина Юрьевна. – М., 2008. – 24 с.

126. Савинова, М.С. Просодия как маркер профессиональной принадлежности говорящего: автореф. дис. ... канд. филол наук : 10.02.04 / Савинова Марина Сергеевна. – М., 2010. – 160 с.
127. Светозарова, Н.Д. Интонационная система русского языка / Н.Д. Светозарова. – Л., 1982. – 175 с.
128. Светозарова, Н. Д. Синтагма / Н. Д. Светозарова // Лингвистический энциклопедический словарь / гл. ред. В. Н. Ярцева. – М.: Советская энциклопедия, 1990. С. 447.
129. Серль, Дж. Классификация иллокутивных актов / Дж. Серль // Новое в зарубежной лингвистике. №17. – М., 1986. – С. 170-194.
130. Серль, Дж. Косвенные речевые акты / Дж. Серль // Новое в зарубежной лингвистике. №17. – М., 1986. – С. 195-222.
131. Серль, Дж. Что такое речевой акт? / Дж. Серль // Новое в зарубежной лингвистике. №17. – М., 1986. – С. 151-169.
132. Серль, Дж. Основные понятия исчисления речевых актов / Дж. Серль, Д. Вандервекен // Новое в зарубежной лингвистике. №18. – М., 1986. – С. 242-269.
133. Сибилёва, Л.Н. Просодические средства прагматического воздействия в речи бизнесменов (На материале американского варианта английского языка) : дисс... канд. филол. наук : 10.02.04 / Сибилёва Людмила Николаевна – М.: МГЛУ, 2009. – 254 с.
134. Скуланова, Г.М. Региональная вариативность интонации (экспериментально-фонетическое на материале английского языка в Шотландии): автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Скуланова Галина Михайловна. – М., 1987. – 22 с.
135. Смирнова, Н.И. Сопоставительное описание элементов русской и английской кинесической коммуникации / Н.И. Смирнова // Национально-культурная специфика речевого общения. М.: Наука, 1977. – С. 219-247.

136. Соколова, М.А. Теоретическая фонетика английского языка: Учеб. для студ. ин-тов и фак. иностр. яз. / М.А. Соколова, К.П. Гинтовт, И.С. Тихонова, Р.М. Тихонова. – М.: ВЛАДОС, 2004. – 286 с.
137. Соколова, М.А. Теоретическая фонетика английского языка / М.А. Соколова, И.С. Тихонова, Р.М. Тихонова, Е.Л. Фрейдина. – Дубна: Феникс+, 2010. – 192 с.
138. Стернин, И.А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить / И.А. Стернин. – Воронеж: «Истоки», 2011. – 169 с.
139. Сухова, Н.В. Взаимодействие просодии и невербальных средств в монологической речи (на материале английских документальных фильмов) : дисс... канд. филол. наук : 10.02.04 / Сухова Наталья Витальевна – М.: МГЛУ, 2004. – 166 с.
140. Тер-Минасова, С.Г. Война и мир языков и культур / С.Г. Тер-Минасова. – М.: АСТ, 2007. – 286 с.
141. Толомасова, О.С. Учебно-методические материалы по систематизирующему курсу фонетики английского языка / О.С. Толомасова. – Н.Новгород: НГЛУ им. Н.А. Добролюбова, 2010. – 57 с.
142. Торсуева, И.Г. Мелодика речи / И.Г. Торсуева // Языкознание. Большой энциклопедический словарь / Отв. ред. В.Н. Ярцева. - М.: Большая Российская энциклопедия, 1998. – С. 292-293.
143. Углова, Н.Г. Специфика мелодики и темпа дикторской речи (экспериментально-фонетическое исследование на материале информационных программ американского телевидения) : дисс... канд. филол. наук : 10.02.04 / Углова Наталья Геннадьевна. – М.: МГЛУ, 2006. – 168 с.
144. Формановская, Н.И. Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика / Н.И. Формановская. – М., 2007. – 478 с.

145. Фрейдина, Е.Л. Воздействие, убеждение, консенсус как риторические понятия / Е.Л. Фрейдина // Актуальные проблемы лингвистики и лингводидактики. 2002. - №1. – С. 168-170.
146. Фрейдина, Е.Л. Риторическая функция просодии (на материале британской академической публичной речи) : автореф. дис. ... докт. филол. наук : 10.02.04 / Фрейдина Елена Леонидовна. – М., 2005. – 33 с.
147. Фрейдина, Е.Л. Социофонетический аспект риторического дискурса / Е.Л. Фрейдина // Вестник Московского государственного лингвистического университета. Сер.: Языкознание, 2011. т. – Вып. 1 (601): Социофонетика звучащей речи. – С. 245-252.
148. Хазагеров, Т.Г. Общая риторика. Курс лекций. Словарь риторических приёмов / Т. Г. Хазагеров, Л.С. Ширина. – Ростов н/Д, 1999. – 320 с.
149. Цеплитис, Л.К. Анализ речевой интонации / Л.К. Цеплитис. – Рига: Зинатне, 1974. – 272 с.
150. Цибуля, Н.Б. Когнитивный аспект невербального поведения и просодии / Н.Б. Цибуля // Фонетико-фонологические аспекты дискурса. – М.: ФГБОУ ВПО МГЛУ, 2013. – С. 183-192.
151. Цибуля, Н.Б. Роль невербальных средств в организации звучащей речи / Н.Б. Цибуля // Тетради международного университета в Москве. – М., 2005. – С. 309–315.
152. Цицерон, М.Т. Три трактата об ораторском искусстве / Под ред. М.Л. Гаспарова. – М.: Научно издательский центр «Ладомир», 1994. – 475 с.
153. Чикилёва, Л.С. Прагматический аспект в публичной речи: Учебное пособие для студ. фак-тов ин. яз. / Л.С. Чикилёва. – Бирск, 2002. – 193 с.
154. Шахбагова, Д. А. Фонетические особенности произносительных вариантов английского языка / Д. А. Шахбагова. - Москва: Высшая школа, 1982. – 127 с.
155. Шахбагова, Д.А. Фонетическая система английского языка в диахронии синхронии (на материале британского, американского,

- австралийского, канадского вариантов английского языка). – М.: «Фоллис», 1992. – 284 с.
156. Шевченко, Т.И. Социальная дифференциация английского произношения: моногр. / Т.И. Шевченко. М.: Высш. шк., 1990. – 142 с.
157. Шевченко, Т.И. Фонетика и фонология просодии делового дискурса / Т.И. Шевченко, Л.Н. Сибилева // Вестник Московского государственного лингвистического университета, 2010. – № 580. – С. 186-204.
158. Шевченко, Т.И. Фонетика и фонология английского языка: Курс теоретической фонетики английского языка для бакалавров / Т.И. Шевченко. – Дубна, Феникс+, 2011. – 256 с.
159. Шевченко, Т.И. Актуальные проблемы социофонетического исследования просодии / Т.И. Шевченко // Вестник Московского государственного лингвистического университета, 2011. – № 607. – С. 273-282.
160. Шейнов, В.П. Скрытое управление человеком (психология манипулирования) / В.П. Шейнов. – М.: ООО "Издательство АСТ", Мн.: Харвест, 2001. – 848 с.
161. Щербинина, Ю.В. Вербальная агрессия / Ю.В. Щербинина. – М.: УРСС, 2006 (переизд. КомКнига, 2008). – 360 с.
162. Языкознание. Большой энциклопедический словарь / Отв. ред. В.Н. Ярцева. - М.: Большая Российская энциклопедия, 1998. — 685 с.
163. Якутина, М. В. Просодические формы речевого поведения участников судебного процесса : автор, дис. канд. филол. наук : 10.02.04 / Якутина Марина Викторовна. - М., 2002. – 369 с.
164. Яшина, Н.В. Коммуникативные и интонационные особенности дискурса телеинтервью (на материале американского варианта английского языка): автореф. дис. канд. филол. наук : 10.02.04 / Яшина Наталья Владимировна. – Иваново, 2007. – 21 с.
165. Armstrong, L. E. Handbook of English Intonation / L.E. Armstrong, I.C. Word. – 2nd ed. – Leipzig, Berlin, B.G. Teubner, 1931. – 124 p.

166. Argyle, M. Bodily Communication / M. Argyle. – L., 1988. – 363 p.
167. Argyle, M., Dean J. Eye Contact, Distance and Affiliation // Social Encounters: Reading in Social Interaction. Harmondsworth, 1976.
168. Birdwhistell, R. Kinesics and Context / R. Birdwhistell. – Univ. of Pennsylvania Press. 1970. – 352 p.
169. Birdwhistell, R. Kinesics and context / R. Birdwhistell. – Norwich, England: Penguin, 1973. – 338 p.
170. Bolinger, D. A theory of pitch accent in English / D. Bolinger // Word. – 1978. - № 2-3. – P. 109-149.
171. Cohn, C. A. The Oxford Handbook of Laboratory Phonology / C. A. Cohn, C. Fougeron, M. K. Huffman. – Oxford University Press, 2001. – 863 p.
172. Crystal, D. Prosodic Systems and Intonation in English / D. Crystal. – Cambridge: Cambridge University Press, 1969. – 381 p.
173. Crystal, D. The Cambridge Encyclopedia of the English Language / D. Crystal. – Cambridge University Press, 1995. – 489 p.
174. Darwin, C. The Expression of the Emotions in Man and Animals [электронный ресурс] / С. Darwin. – Режим доступа: <http://darwin-online.org.uk/content/frameset?pageseq=1&itemID=F1142&viewtype=text> (дата обращения 15.08.16).
175. Ekman, P. Emotion in the Human Face / P. Ekman. – Malor Books, 2013. – 456 p.
176. Ekman, P. An Argument for Basic Emotions / P. Ekman // Cognition and Emotion, 1992. – 6 (3/4). – P. 169-200.
177. Ekman, P. The Repertoire of Nonverbal Behavior: Categories, Origins, Usage and Coding / P. Ekman, W.V. Friesen // Semiotica. – 1969. – Vol 1. – № 1. P. 49-98.
178. Ekman, P. The repertoire of nonverbal behavior / P. Ekman, W.V. Friesen // Nonverbal Communication, Interaction, and Gesture: Selections from Semiotica, Approaches to Semiotics 41. – The Hague, Paris, New York: Mouton Publishers, 1981. – P. 54-103.

179. Gimson, A.C. *An Introduction to the Pronunciation of English* / A. C. Gimson. - Bristol: J.W. Arrowsmith, 1973. – 320 p.
180. Goldman-Eisler, F. *Pauses, clauses, sentences* / F. Goldman-Eisler // *Language and speech*. Hampton Hill, 1972. – Vol. 15. – № 2. – P. 103-113.
181. Grice, M. *Intonation* / M. Grice // *Encyclopaedia of Language and Linguistics*. – Oxford, Elsevier, 2006. – vol. 5. – P. 778-788.
182. Gussenhoven, C. *The Phonology of Tone and Intonation* / C. Gussenhoven. – Cambridge University Press, 2004. – 355 p.
183. Gutenberg, N. *Orality and Public Discourse. On the Rhetoric of Media and Political Communication* / N. Gutenberg // *Aspects of Oral Communication*. Ed. By U.M.Quasthoff. Walter de Gruyter. – Berlin. New York, 1995 – P. 322-339.
184. Hirst, D. *Albert Di Cristo. Intonation Systems* / D. Hirst, A. Di Cristo. *A survey of twenty languages*. Cambridge: Cambridge University Press. 1998. – 487 p.
185. Izard, C.E. *The face of emotion* / C.E. Izard. – N.Y.: ACC Meredith corp., 1971. – 468 p.
186. Jones, D. *An Outline of English Phonetics* / D. Jones. – 4th ed. – N.Y., E.P. Dutton & Co. Inc., 1934. – 326 p.
187. Kendon, A. *Gesticulation, Speech and the Gesture Theory of Language Origins* / A. Kendon // *Sign Language Studies* 9, 1975. – P. 349-373.
188. Kendon, A. *Some Functions of Gaze-Directions in Social Interaction* / A. Kendon // *Acta Psychologica*, 1967. – P. 22-63.
189. Kingdon, R. *A Groundwork of English Intonation* / R. Kingdon. – London: Longmans, 1958. – 272 p.
190. Knapp, M. *Nonverbal Communication in Human Interaction* / M. Knapp. - Wadsworth Publishing; 8 edition, 2013. – 528 p.
191. Ladd, D. *Intonational Phonology* / D. Ladd. – Cambridge Studies in Linguistics. Cambridge: Cambridge University Press, 1996. – 334 p.

192. Lakoff, R. The Logic of Politeness or minding your p's and q's // Papers from the 9th Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society, Chicago, Illinois., 1973. – P. 292-305.
193. Laver, J. Principles of phonetics / J. Laver. – Cambridge, 1994. – 707 p.
194. Leech, G. Principles of Pragmatics / G. Leech. – Essex: Longman, 1983. – 250 p.
195. Mehrabian, A. Nonverbal Communication / A. Mehrabian. – Chicago, 1972. – 226 p.
196. Minnick, W. C. Public Speaking / W.C. Minnick. – Boston: Houghton Mifflin, 1979. – 244 p.
197. O'Connor, J. D. Intonation of Colloquial English / J.D. O'Connor, G.F. Arnold. – Longman, 1978. – 290 p.
198. Pike, K. The Intonation of American English / K. Pike. – Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1968. – 203 p.
199. Poyatos, F. Advances in Non-verbal Communication: Sociocultural, Clinical, Aesthetic, and Literally Perspectives / F. Poyatos. – Amsterdam and Philadelphia: John Benjamins, 1992. – 412 p.
200. Roach, P. Phonetics / P. Roach. – Oxford University Press. 2001. – 116 p.
201. Rosenthal, R. Pygmalion in the Classroom / R. Rosenthal, L. Jacobson. – N.Y., 1968. – 240 p.
202. Ruesch, J. Nonverbal Communication: Notes on the Visual Perception of Human Relations / J. Ruesch, W. Kees. – University of California Press, 1956. – 236 p.
203. Schiappa, E. Protagoras and logos / E. Schiappa. - 2-nd ed. Univ. of South Carolina Press, 2003. – 270 p.
204. Sole, M.J. Experimental approaches to phonology / M. J. Sole, P. S. Beddor, M. Ohala. – USA: Oxford University Press, 2007. – 448 p.
205. Spencer, H. Principles of Psychology / H. Spenser. – London: Williams a. Norgate, 1870. – 238 p.

206. Valdez, P. Effects of color on emotions / P. Valdez, A. Mehrabian. – Journal of Experimental Psychology: General, 1994. – P. 394-409.
207. Wells, J. C. English Intonation. An introduction / C.J. Wells. – Cambridge University Press, 2006. – 276 p.
208. Wiener, M., Mehrabian A. Language within Language / M. Wiener, A. Mehrabian. – N.Y., 1968. – 214 p.
209. Zimmerman, K. Überlegungen zu einer Theorie des Schweigens / K. Zimmerman // Sprach und Pragmatik. Stockholm, 1983. – P. 37-44.

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

б – быстрый;

Г – голова;

ИЗС – интенсивность звукового сигнала;

м – медленный;

мс – миллисекунда;

НП – невербальное поведение;

пт – полутон;

Р – рука;

ср – средний;

ЧОТ – частота основного тона;

дВ – децибел;

Hz – герц;

Терминальные тоны:

вВ — высокий восходящий;

вВН — высокий восходяще-нисходящий;

вВ+нНВ – высокий восходящий + низкий нисходяще-восходящий;

вВНВ – высокий восходяще-нисходяще-восходящий;

вВ+нН – высокий восходящий + низкий нисходящий;

вН – высокий нисходящий;

вН с нач. повыш. – высокий нисходящий с начальным повышением;

вНВ — высокий нисходяще-восходящий;

нВ – низкий восходящий;

нВ+вН — высокий восходящий + высокий нисходящий;

нВ+нН — низкий восходящий + низкий нисходящий;

нН — низкий нисходящий;

нН+вВ – высокий нисходящий + высокий восходящий;

нН+нВ — низкий нисходящий + низкий восходящий;

вН+нВ – высокий нисходящий + низкий восходящий;

вН+нН – высокий нисходящий + низкий нисходящий;

Р — ровный;

срВ — средний восходящий;

срН — средний нисходящий;

ср/н ВН — средний/низкий восходящее-восходящий;

ср/н НВ – средний/низкий нисходяще-восходящий.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

В данном разделе представлены образцы репрезентативных фраз из презентаций, составившими узкий корпус исследуемого материала, подвергнутые аудиторскому, электронно-акустическому, визуальному и аудиовизуальному анализу. Ключевые слова выделены жирным шрифтом.¹

Стив Джобс

1. every once in a while, a **revolutionary** product comes along that changes everything
2. and Apple has been — well, first of all, one's very **fortunate** if you get to work on just one of these in your career
3. it didn't just **change** Apple, it **changed** the whole computer industry.
4. and it didn't just **change** the way we all listen to music, it **changed** the entire music industry
5. today, we're introducing three **revolutionary** products of this class
6. a **revolutionary** mobile phone; and a **breakthrough** Internet communications device
7. today, Apple is going to **reinvent** the phone
8. is make a **leapfrog** product that is **way smarter** than any mobile device has ever been, and **super-easy** to use
9. why do we need a **revolutionary** user interface
10. we're going to use **the best** pointing device in the world
11. and we have invented a new technology called multi-touch, which is **phenomenal**. It works like **magic**.
12. it's far more **accurate** than any touch display that's ever been shipped. It ignores unintended touches, it's **super-smart**
13. we have been very lucky to have brought a few **revolutionary** user interfaces to the market in our time

¹ Сводная таблица просодических характеристик синтагм и ключевых слов, произнесённых во время речи-презентации, представлена в Приложении 4. Сводная таблица жестового поведения ораторов во время произнесения представленных образцов монологической части презентаций дана в Приложении 6.

14. and today we're going to show you a software **breakthrough**
15. software that's at least **five years ahead of** what's on any other phone
16. we start with a **strong** foundation
17. why would we want to run such a **sophisticated** operating system on a mobile device
18. it's got **the best** networking
19. it's got **awesome** security
20. because we **love** software

Билл Гейтс

1. we're **thrilled** about new opportunities that they'll open up
2. and so we saw that the software would be the **key means** in piece
3. every two years that **double in powers** are taking place
4. in fact not only the microprocessor also the **size** of the disc storage has gone up even **faster**
5. the **speed** of the optic fibro connections has gone up **faster**
6. and so we find ourselves with **incredible power** to use to create **value**
7. today this standard Windows service at very **low cost**
8. deliver performance **far beyond** what even a main frame types systems was capable of doing in the past
9. it's getting **smaller**, it's getting more **pervasive**
10. it's becoming a flat panel device with a very **large screen area**
11. in fact **bigger** and **bigger**
12. so we can look at and deal with **more information**
13. the form of machine is getting **thinner and lighter, smaller**
14. and it's **comfortable** enough to read off that screen if you hold it in your hands
15. that it is as **good** as having a magazine, a newspaper, the traditional way of reading
16. they'll get digital curriculum that's **superior** in every way
17. they can be **personalized**

18. gives that student a chance to navigate the world of information in a very **rich way**
19. that device is getting **amazingly powerful**
20. in fact it has the **power** that even a PC only had a few years ago

Марк Цукерберг

1. what I want to show you today are two **the most exciting** things we've been working on in a while
2. it's a **really personal** product
3. and our job is to make this product the **best** way for you to share everything that you want
4. but people **love** this product
5. it was really **valuable** to be able to discover those first five minutes worth of content about your friends and all the people around you
6. this made the profile a **lot richer** and **more engaging**
7. all **the most important and meaningful things** from your life for are highlighted and called out for you to see right there
8. it's the heart of your facebook experience **completely rethought** from the ground up
9. the first thing you're gonna notice is that it's just a lot **more visual**
10. this bottom section all your stories just like the wall just laid out **much more nicely designed**
11. this is the **magic** behind how the time-line works
12. it's a **great** way to discover all the stuff that people have done in their whole life
13. it's really **cool**, it's really **fun** and **easy** to fill out your time-line and with all the stories from your past
14. in order to make this **easy** we've created a **completely new** type of content for this special life events
15. people who use Facebook really **love** apps

16. this was **way more** than we expected
17. one of the **big new things** we've added is called reports
18. just **a lot more interesting** and better for expressing yourself
19. apps can help you roll up all the activity that you are taking into this **nice report thing**
20. just get a nice summary that's **really interesting**

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

В данном разделе представлены образцы репрезентативных фраз из интервью, составившими узкий корпус исследуемого материала, подвергнутые аудиторскому, электронно-акустическому, визуальному и аудиовизуальному анализу. Ключевые слова выделены жирным шрифтом².

Стив Джобс

1. one of the biggest motivations for working so hard for a few years to make a **great product** is you want one yourself
2. it's a category that **needs** to be **reinvented**
3. not only **more powerful** but **much easier** to use
4. is to **reinvent** the phone
5. and **completely change** what your expectations are gonna be for what you carry in your pocket
6. the Mac **changed the whole** computer **industry**
7. and it **really** makes computers **easy** to use for the first time
8. the iPod **changed** the way we listen to music
9. and **changed the whole** music **industry**
10. I think the iPhone may **really change the whole** phone **industry**.
11. and I think it gives us something that's vastly more **powerful**
12. having the **best** iPod we've ever made fully integrated into it
13. and having the internet in your pocket with a **real** browser and real email
14. and the **best** implementation of Google maps on the planet
15. and yet having it to be **ten times easier** to use
16. we love **great products**
17. we can now say that video **worked**
18. so, it's **definitely working**

² Сводная таблица просодических характеристик синтагм и ключевых слов, произнесённых во время речи-интервью, представлена в Приложении 5. Сводная таблица жестового поведения ораторов во время произнесения представленных образцов монологической части интервью дана в Приложении 7.

19. it can appeal to **more and more** people

20. this is the **future**

Билл Гейтс

1. whether it's **innovative** hardware or software applications

2. is that the foundation for their work are very **exciting**

3. and let everyone else get the **benefit** of all the work

4. like approach that turned out to be a little **ahead of its time**

5. with the exception of that now the presentation **richness**, the **security**

6. it's it's very **dramatic**

7. and obviously will do **more** in the future

8. but this is the foundation that will make Windows computing **far simpler**

9. capability **more entertaining**

10. and then they really understand why we think this is **a big wow**

11. and we talk about how it's **easier**

12. we talk about **better** connected, you know, the **simple** wifi, I don't think after you've seen it for 3-4 minutes you'll say **wow**

13. having that be the **best** experience possible as is **worth a lot**

14. when you look at how **far** we've come from XP

15. how **careful** we've been to get the quality right

16. I've just seen a lot of **great** reviews, that that that's **fantastic**

17. in some ways people, you know, they covered the schedule, but they forgot all the **cool stuff** that was going on

18. they're kind of **amazed** now

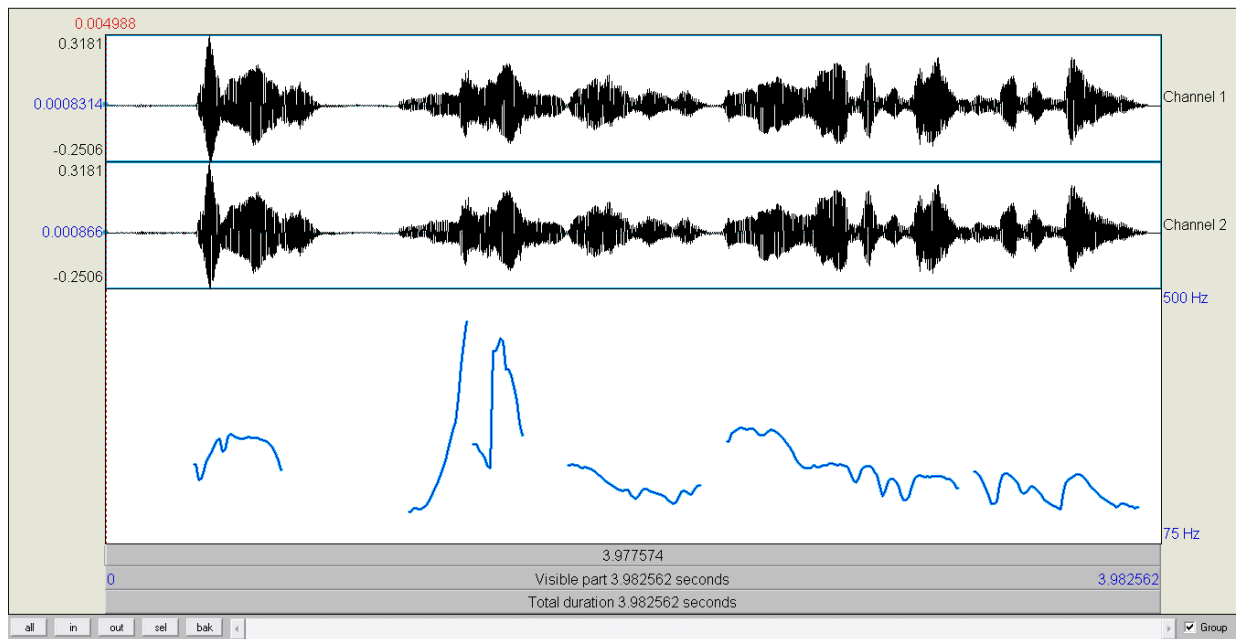
19. and that's in **much wider spread use**

20. it is **easier** for corporations to do the upgrade then it would have been in the past

Марк Цукерберг

1. we are singularly focused on this **mission**
2. we want **to connect** everyone in the world
3. give people tools to share **whatever they want**
4. the reason we are here today is that we just **cared** more about this mission
5. now the focus for us is kind of **retooling** the company
6. billion is like a **magical** number
7. we want to **play a role** in people build companies and create jobs
8. when I think about our mission in **connecting** people
9. what's more likely is that people are all gonna be using tools that they can use to **connect** in different ways
- 10.as people are all brains wired towards **communicating** with other people
- 11.and instead we should build a platform that would enable other companies to build **great** social apps
- 12.although other people will get **value** from that
- 13.that makes it **easier** to tell the apps your identity, we have services like "Parse" now, that makes it easier to make an app now
- 14.it just **works**
15. it's **awesome**
- 16.it's going really **well**
- 17.one of the **biggest new things** that we're doing is mobile app installs
18. it's going **really really quickly**
19. a lot of developers are really starting **to rely on us**
20. if we can help make it so that the industry overall can build **better** social apps

Рабочее окно программы Praat:



ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Сводная таблица просодических характеристик синтагм и ключевых слов, представленных в исследуемом узком корпусе (на материале презентаций). (Номера синтагм в графе «синтагма» совпадают с номерами репрезентативных фраз в Приложении 1)

Стив Джобс

Синтагма	ЧОТ (синтагма) (Hz)				ЧОТ (слово-концепт)		Интенсивность (синтагма) (dB)			Интенсивность (слово-концепт) (dB) Средняя (max/min)	Наличие пауз (+ перед или после слова-концепта)
	Max	Min	Средняя	Пг	(Hz) Средняя (max/min)	Пг	Max	Min	Средняя		
1	177.77	103.29	138.36	5.5	148.12 (176.27/124)	6.8	70.72	31.37	60.67	63.82 (70.72/31.79)	---
2	242.75	100.37	156.93	7.6	157.75 (188.3/116.9)	7.7	75.17	20.04	61.5	63.76 (70.25/37.34)	0.425+
3	219.39	100.17	147.1	6.4	144.8 (197.86/104.52)	6.1	75.4	29.32	61	63.51 (69.87/44.75)	0.995+ -0.835
4	212.99	112	161.6	8.4	159 (199.2/112) 170 (203.57/132.86)	7.8 9	74.17	32.31	64.2	64.79 (72.35/47) 64.82 (71.15/47.18)	+0.970
5	261.76	102.22	182.27	10	216.21 (235.68/164.39) 183.59 (247.6/125.74)	13.3 10.1	75.7	30.34	64.68	65.12 (67.23/51.14) 65.73 (69.72/47.41)	---
6	246.62	100.84	155.23	7.3	146.96 (165.83/119.55)	6.6	76.49	29.88	62.98	67.22 (76.49/53.35)	+1.17
7	278.38	99.22	175	9.4	202.5 (228.79/169.8) 189.75 (208.6/171)	12 11	77.15	9.44	65	67.8 (77.15/53.51) 69.84 (75.5/49.86)	+0.459 0.310+
8	275.97	111.62	209.77	12.4	228.76 (271.89/165.8)	14.2	80.1	48.8	71.83	72.68 (78.26/57.43)	---
9	445.18	101.12	198.77	11	258 (422.23/165.87) 218.72 (445.18/117.9) 190.8 (285.12/102.88)	15.7 12.5 10.7	78.69	30.32	66.74	72.12 (78.69/46.72) 65.9 (74.26/46.3) 66.88 (75.09/46.84)	+0.360 +0.480
10	302	102.18	199.14	11.5	202.22 (232.7/172.52)	12	78.12	9.78	68.51	69.88 (78.12/55.22)	---
11	366.88	124.56	228.67	13.9	198.13 (263.3/124.56)	11.3	78.2	42.62	70.52	70.9 (76.62/48.66)	---
12	463.66	104.42	200.55	11.6	182.66 (214.82/109.13) 189.28 (463.66/113.73)	10.2 10	77.07	31.59	66.31	69.23 (75.15/46.92) 64.25 (69.27/41.32)	0.622+
13	384.22	120.38	226.55	13.7	259.7	16.4	77.45	29.99	66.27	68.7	1.23+

					(326.15/154) 199.16 (300/131.47)	11.4					(75.38/41.37) 65.36 (72.64/41.52)	
14	366.62	109.56	215.57	12.8	217.82 (237.19/188.26)	13.2	78.59	28.85	68.24	69.82	(78.05 /57.2)	---
15	295.35	101.08	176.32	9.4	131.82 (149.5/105.77) 193.7 (236/105)	4.7 11	75.27	28.91	64	55.49 (63.53/30.4) 67.7 (73.83/45.24)		+0.446 0.543+
16	327.19	101.28	210.27	11.5	143.57 (198.34/122.87)	12.1	77.8	31.15	67.57	54.79 (68.43/41.87)		+0,433
17	298.56	105.74	231.84	8.9	191.36 (298.03/141.76)	10	78.96	32.74	64.54	63.67		---
18	361.98	105.19	288.65	12.7	249 (361.98/178.11)	12.9	79.58	27.95	67.45	58.45		---
19	284.83	102.54	237.93	9.6	264 (398.48/154.72)	12.4	68.89	34.38	66.78	68.85		---
20	371.38	115.27	220.18	13.8	195.49 (259.54/131.88)	11.2	78.63	35.56	62.73	73.44		---

Билл Гейтс

Синтагма	ЧОТ (синтагма) (Hz)				ЧОТ (слово-концепт)		Интенсивность (синтагма) (dB)			Интенсивность (слово-концепт) (dB) Средняя (max/min)	Наличие пауз (+ перед или после слова-концепта)
	Max	Min	Средняя	Пт	(Hz) Средняя (max/min)	Пт	Max	Min	Средняя		
1	202.5	111.39	150.5	6.9	163.32 (191.45/132.54)	8	86.08	37.16	75.63	81.06 (86.08/61.13)	---
2	339.98	113.18	195.65	11	204.02 (243/151.69)	12	89.16	28.95	78.52	71.58 (76.83/54.03)	---
3	323.66	113.78	211.11	12.6	196.14 (219.62/156.26)	11.6	90.83	46.21	80.1	81.71 (90.48/61.66)	---
4	251.19	126.14	174.32	9.4	179.15 (194.88/169.57) 197.55 (251.19/176.92)	10 11.7	88.66	24.21	78.48	82.48 (88.09/63.25) 76.3 (83.22/53.6)	0.299+
5	233.91	121	177.77	9.8	200 (223.83/136.12) 181.84 (207.48/171)	11.9 10.3	86.35	29.28	76.46	74.49 (79.35/51.17) 75.74 (82.83/56.12)	0.301+
6	254.89	109.13	168.32	8.7	190.35 (239.49/109.13) 143.71 (158.31/109.74)	10.7 6.1	87.51	44.3	44.3	79.63 (87.51/46.69) 77.82 (84.117/53.33)	+0.424 0.424+ 0.360+
7	260.15	120.62	190.36	11	183.4 (260.15/142.65)	10.2	83.81	31.07	75.71	76.89 (83.14/55.82)	0.286+
8	424.19	107.83	161.36	8	167.63 (198.65/151.19)	8.8	85.65	25.91	74.36	78.81 (85.65/51.21)	0.347+
9	215.73	100.34	165.82	8.4	179.94 (215.73/121.88) 153.92 (192.93/100.34)	9.7 7.2	86.6	29.41	74.88	81.43 (86.6/55.79) 72.31 (79.85/48.92)	0.428+
10	215.3	105.08	162.13	8	162.7 (215.3/105.08)	8	84.92	45.73	75.39	75.4 (83.8/50.68)	0.281+
11	244.39	120.24	166.96	8.6	186.34	10.6	166.96	37.52	75.87	76.59	---

					(244.39/131.13)						(82.65/37.52)	
12	37.52	110.24	163.11	8.3	153.73 (181.47/110.24)	7.3	83.62	22.28	163.1 1	71.43 (79.73/47.67)	-0.363 -0.601	
13	289.6	107.52	189.56	10.8	184.17 (205.12/147.48)	10.5	86.48	27.28	77.13	78.31 (84.59/52.03)	-0.189	
14	350.26	123.35	196.26	11.2	278.9 (350.26/54.55)	17.5	86.01	29.5	75.8	77.12 (86/54.55)	---	
15	284.48	107.78	159.54	7.8	173.33 (284.48/118.6)	8.8	84.6	107.7 8	159.5 4	78.63 (84.6/54.09)	0.410+	
16	292.03	109.14	186.37	10.4	211.6 (292.03/168.13)	12.7	83.62	30.31	186.3 7	74.98 (82.03/54.22)	+0.231	
17	231.58	129.29	171.44	9	190.26 (231.58/147.73)	11	83.9	35.02	76.36	79.12 (83.9/57.14)	+0.171	
18	374.68	105.15	162.97	8.2	149.72 (374.68/105.37)	6.7	86.42	42.68	74.08	75.91 (83.68/52.34)	+0.320	
19	284.97	94.84	167.59	8.7	163.85 (208.22/94.84)	8.3	87.42	33.16	75.31	75.07 (83.64/33.16)	+0.436	
20	321.7	100.47	175.33	9.3	226.82 (310.37/152.2)	13.4	87	25.48	74.94	76.76 (82.55/54.57)	0.481+ -0.302 -0.475	

Марк Цукерберг

Синтагма	ЧОТ (синтагма) (Hz)				ЧОТ (слово-концепт)		Интенсивность (синтагма) (dB)			Интенсивность (слово-концепт) (dB) Средняя (max/min)	Наличие пауз (+ перед или после слова-концепта)
	Max	Min	Средняя	Пт	(Hz) Средняя (max/min)	Пт	Max	Min	Средняя		
1	226.67	98.11	146.71	6.2	164.3 (185.83/134.76)	8.4	78.67	24	68.32	69.97 (77.13/43.32)	+0.237
2	391.93	100.07	154.37	6.9	127.27 (150.85/107.11)	4.1	80.27	19	69.29	(/48.56)	---
3	292.49	106.91	169.54	8.6	194.7 (272.19/161.35)	11.2	85.13	30.87	74	76.87 (85.13/45.41)	+0.313
4	418.17	99.89	210.63	11.3	221.54 (418.17/103.89)	12.7	85.54	42.21	73.42	76.9 (83.92/53.92)	---
5	357.3	111.2	195.82	11	206.46 (274.75/118.16)	11.6	84.34	24.78	73.69	76.33 (81.85/54.47)	-0.384
6	335.72	100.14	154.96	6.9	132.55 (174.75/100.14)	4.6	82.32	38.61	73.15	72.41 (80.75/43.93)	---
7	249.84	101.55	176.29	9.5	195.32 (249.84/130.95)	11.4	83.11	43.22	74.26	74.59 (82.59/49.07)	---
8	221	100.2	140	5.4	142.43 (198.51/113.42)	5.8	83.62	18.16	68.62	69.25 (75.76/44.86)	+0.581
9	488.17	100.02	169.14	7.8	152.37 (488.17/100.02)	5.8	80.45	37.33	71.75	71.6 (80.45/38.4)	0.516+
10	222.92	100.42	159.03	7.7	123.8 (149/100)	3.6	82.23	37.52	73.11	68.49 (76.24/45.57)	0.543+
11	264.78	101.73	159.23	7.6	158.87 (170.25/150.1)	8	81.92	36.74	72.67	73.38 (77.67/48.6)	---
12	432.68	100.55	159.54	7.4	177.98 (217.16/140.36)	9.8	82.3	44.55	73.29	76.49 (81.24/51.86)	0.315+
13	471.61	100.64	149.69	6.2	175.67 (471.61/102.34)	9.1	82.51	37.27	73.15	76.24 (82.51/51.15)	---
14	313.07	99.89	178.69	9.2	161	7.7	81.88	41.86	72.24	71.93	0.286+

					(313.07/133.41) 201.12 (259.2/140)	11.8					(76.53/48.36) 71.49 (77.63/49.58)	
15	451	102.8	196.76	10.2	142.41 (192.02/102.8)	5.8	83.45	40.52	71.88	74.68 (83.45/46.37)	+0.525	
16	244.31	98.74	164.79	8.4	167.44 (234.49/110.98)	8.5	83.73	31.37	74.4	73.6 (79.84/57.72)	---	
17	206.71	115.64	158.46	7.8	178.24 (206.71/115.64)	9.8	84	38.44	75.81	73.84 (83.05/49.58)	+0.485	
18	209	113.56	154.45	7.5	165.8 (209/124.88)	8.5	81.68	22.34	73.34	73.25 (80.93/51.66)	0.502+	
19	250.59	125.37	174.13	9.4	191 (250.59/151.3)	11.1	82.08	47.39	72.87	75.22 (82.08/47.39)	---	
20	279.74	120.91	169.77	9	178.51 (219.23/152.66)	9.9	83.83	40.31	74.77	67.74 (74.74/53.3)	---	

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Сводная таблица просодических характеристик синтагм и ключевых слов, представленных в исследуемом узком корпусе (на материале интервью). (Номера синтагм в графе «синтагма» совпадают с номерами репрезентативных фраз в Приложении 2)

Стив Джобс

С и н т а г м а	ЧОТ (синтагма) (Hz)				ЧОТ (слово- концепт)		Интенсивность (синтагма) (dB)			Интенсивность (слово- концепт) (dB) Средняя (max/min)	Наличие пауз (+ перед или после слова-концепта)
	Max	Min	Средняя	Пг	(Hz) Средняя (max/min)	Пг	Max	Min	Средняя		
1	257.9 (476.4)	105.7	156.6	7	138.2 (141.3/124.35)	4.4	68.4	30.8	59.7	63.33 (63.5/39.28)	- 1.27 - 0.684
2	274.78	86.59	141.83	5.8	123.5 (140.95/106.07) 226.6 (226.83/126.26)	3.2 8.6	66.88	32.72	60.28	58.44 (64.79/46.93) 60.94 (67.04/40.26)	+ 0.160
3	493.2	95.29	147.61	6.3	148.5 (202.18/106.59) 122.9 (144.56/103.76)	6.6 2.8	66.64	37.76	59.87	62.49 (64.69/40.72) 59.44 (61.50/47.75)	---
4	296.5	102	167.27	8	191.9 (192.27/121.44)	8	67.33	30.16	57.2	60.5 (61.51/41.42)	---
5	279	66.7	148.4	7	181.6 (202.05/119.95)	8	66.44	34.99	60.65	66.18 (64.09/45.71)	- 0.495
6	377.5	110.1	167.42	7.6	182.9 (190.10/128.9)	8.4	67.49	31.43	57.92	61.43 (65.9/48.21)	- 0.626 + 0.310
7	461.6	94.46	142.57	6.2	144.5 (154.99/113.82)	4.8	68.2	34.43	60.12	60.31 (62.27/50.74)	---
8	451.7	27.12	158.4	7.6	201.7 (213.03/130.62)	8.7	66.35	27.12	59.34	62.18 (66.57/36.46)	---
9	298.9	112.7	184.4	10.4	193.1 (214.91/166.51)	11.3	67.14	39.23	60.85	62.44 (64.05/54.98)	---
10	481.6	77.24	172.63	8.8	160.2 (178.36/116.39)	7.4	66.85	27.55	60.09	61.77 (67.37/36.22)	- 0.495
11	285.1	79.92	161.92	8	138.6 (211.64/94.11)	6.4	67.49	33.93	60.33	60.12 (64.69/29.16)	0.379+
12	194.4	117	144.38	6.6	153.8 (173.72/109.87)	6.3	67.16	30.18	60.59	60.39 (65.32/37.18)	+0.162
13	409.6	67.02	173.7	9.4	195.8 (223.66/107.96) 214.6 (232.85/139)	11.4 10.8	67.36	38.76	60.61	64.01 64.55 (66.83/59.93)	---
14	419.5	110.6	160.3	7.2	149.2 (368.07/113.66)	6.2	66.18	34.0	60.2	60.9 (65.91/41.49)	---
15	490.7	78.93	177.85	9.5	117.7 (192.92/127.49)	7.9	66.93	38.1	59.3	58.73 (62.84/50.42)	---
16	316.3	124.9	182.3	9.9	149	7	66.96	38.47	61.79	58.65	---

					(177.75/127.01) 158.6 (170.87/138.58)	7.9					(66.05/45.21) 62.59 (65.13/40.61)	
17	172.2	104.1	137.6	5.4	127.9 (140.36/105.16)	4.3	65.8	36.6	61.5	60.63 (64.84/36.04)	---	
18	393.4	120.2	158.8	7.4	134.2 (141.94/119.06)	5	66.4	31.34	59.2	57.47 (63.03/30.73)	0.166+	
19	270.5	76.13	168.3	8.7	130.1 (149.35/109.18)	4.5	68.54	40.03	61.87	59.85 (64.59/29.22)	- 1.949	
20	342.2	169.5 3	184.1	8.3	140.3 (185.43/123.28)	8.3	77.34	33.7	60.4	60.08 (70.47/34.78)	1.822+	

Билл Гейтс

С и н т а г м а	ЧОТ (синтагма) (Hz)				ЧОТ (слово- концепт)		Интенсивность (синтагма) (dB)			Интенсивность (слово- концепт) (dB) Средняя (max/min)	Наличие пауз (+ перед или после слова- концепта)
	Max	Min	Средняя	Пг	(Hz) Средняя (max/min)	Пг	Max	Min	Средняя		
1	153.8	94.68	129	4.8	132.7 (147.47/100.59)	4.1	78.42	30.26	69.08	69.44 (73.79/49.51)	---
2	244.7	109.7	151.88	6.9	174 (200.12/151.44)	9.7	81.62	21.42	70.85	75.58 (81.80/23.73)	- 0.567
3	201.4	114.1	141.72	5.5	138.4 (157.38/128.21)	5.5	86.49	21.6	69.74	63.25 (69.65/39.49)	- 0.301
4	207.3	101.9	147.37	6.4	158.9 (167.55/103.49)	6.9	78.55	23.43	67.16	72.54 (76.63/51.58)	+ 0.464
5	310.9	118.7	164.54	8	154.9 (166.78/130.39) 157.7 (169.45/104.06)	7.5 7	78.11	26.25	67.36	63.74 (69.93/33.99) 66.92 (71.73/33.13)	- 0.459
6	233.1	103.2	165.7	8	153.25 (201.2/103.2)	7	76.37	2.69	68.86	71.32 (76.37/59.2)	---
7	196.9	100.8	144.2	6	147.9 (151/138.5)	7	74.96	7.12	65	68.94 (71.1/60.55)	- 0.832
8											
9	271.6	100.2	142	5	137.5 (150.12/106.2)	5	76.15	26.45	66.58	69.65 (74.75/39.64)	-0.497
10	196.8	92.29	134.96	5	121.23 (137.33/102.9)	3	75.07	6.19	66.28	69.3 (75.07/33.12)	---
11	222.6	105.6	139.1	5	155.35 (170.46/143.7)	7	80.96	15.84	68.13	69.55 (74.29/62.8)	-0.209 +0.292
12	182.2	102.9	135.79	5	141.5 (147.4/130.47) 136.35 (151.94/121.4) 149.6 (155.79/137.8)	6 5 7	76.76	25.7	135.79	71.16 (75.68/35.25) 63.51 (68.67/40) 70.09 (73.83/62.29)	+0.229 -0.545
13	308.9	124.5	170.27	8	145.27 (153.85/132.2)	6	81.53	27.24	71.14	76.31 (78.61/69.72)	---
14	428.9	110.4	162.46	8	155.2 (157.21/152.6)	7	81.05	22.51	67.97	71.44 (77.4/43.11)	-0.412 -0.459 -0.421
15	449.4	106.4	156.34	7	161.8 (176.83/153.2)	8	80.5	24.64	69.23	77.47 (79.39/74.38)	-0.353 -0.317

16	176.4	109.3	140.33	5.8	153.1 (176.35/141.8)	7	73.85	24.85	65.44	67.81 (73.69/41.56)	-0.334 -0.552
17	273.9	108.6	155.32	7	163.3 (173.57/145.5) 172.6 (200.38/119.6)	8 9	79	21.59	67.73	68.45 (72.58/52.6) 67 (73.72/44.88)	+ 0.671 + 0.214
18	314	105.9	159	7.5	165.85 (185.6/140.38)	8.7	78.2	25.55	68	69.65 (75.75/35.13)	+ 0.168 -0.377
19	210.6	105.6	143.55	6	160.33 (210.57/113.4)	7.9	73.01	18.15	63.60	64.67 (68.67/34.79)	-0.219 -0.232
20	183.5	113.7	147.98	6.7	158.6 (183.54/126.1)	7.8	76.57	27.07	67.2	71.91 (76.57/41.73)	-0.285 0.510+

Марк Цукерберг

С и н т а г м а	ЧОТ (синтагма) (Hz)				ЧОТ (слово- концепт)		Интенсивность (синтагма) (dB)			Интенсивность (слово- концепт) (dB) Средняя (max/min)	Наличие пауз (+ перед или после слова- концепта)
	Max	Min	Средняя	Пг	(Hz) Средняя (max/min)	Пг	Max	Min	Средняя		
1	199.59	101.28	142.98	6	159.76 (174.99/142.88)	8	83.9	16.69	74.9	79.98 (83.9/56.67)	+0.548
2	169.05	107.13	139.36	5.6	150.25 (168.59/122.06)	6.9	85.11	15.82	74.02	78.06 (85.11/59.89)	0.481
3	346.48	102.74	162.29	7.6	146.61 (190.4/102.74)	6.4	85.04	5.39	76.04	77.45 (83.11/54.34)	+0.328
4	173.68	126.03	142.9	6	144.94 (173.68/130.16)	6.3	80.01	41.32	74.94	76.43 (80.01/60.1)	0.284
5	269.43	108.58	163.9	8	149.89 (161.13/139.25)	6.9	86.64	- 10.57	163.9	77.97 (83.11/55.27)	---
6	194.04	103.7	138.37	5.5	155.48 (194.04/136.06)	7.5	84.24	14.9	74.03	75.23 (80.88/63.86)	0.154
7	317.31	110.9	182.55	9.7	190.45 (246.58/135.35)	10.9	86.41	24.3	77.09	80.39 (86.41/61.21)	---
8	203.52	113.6	145.75	6.4	150.79 (203.52/128.45)	7	83.89	28.96	75.52	75.44 (82.56/40.27)	---
9	495.6	108.6	184.31	9.5	152.85 (172.33/115.6)	7	85.93	51.24	75.23	76.46 (83.26/68.05)	-0.428 + 2.15
10	514.9	114.1	167.05	8	125.64 (128.44/123.7)	3.9	89.35	50.58	77.83	72.67 (77.09/67.55)	-0.285
11	520.8	101.9	183.21	9.5	129.15 (141.08/118.3)	4	88.01	63.06	77.08	75.57 (79/68.28)	-0.634
12	264.5	116.9	180.66	9.9	148 (150.97/145.6)	6.7	89.3	65.88	77.74	76.34 (80.29/69.80)	-0.440
13	216.4	110.9	155.89	7.4	146.24 (216.37/110.9)	5.8	85.3	49.75	78.3	79.97 (83.4/73.63)	---
14	220.5	101.9	161.29	8	158.72 (167.9/149.44) 158.73 (169.52/140.8)	7.9 7.9	87.54	67.21	78.78	81.2 (85.98/70.55) 80.44 (86.34/73.19)	---
15	499.9	119.5	204.34	11.8	223.84 (260.3/152.87) 191.61 (252.39/123.5)	13.6 10.8	88.17	60.38	78.1	81.17 (88.17/71.39) 76.78 (84.27/70.02)	---

16	303.2	170.6	210.04	12.7	247.61 (262.3/227.89)	15.6	86.07	48.31	78.81	78.56 (86.07/68.47)	---
17	448.7	107.5	193.41	11	194.1 (226.73/168.4)	11.4	87.62	50.35	193.41	77.35 (83.95/68.94)	---
18	231	157.2	180.12	10	182.81 (231.01/159.4)	10.3	81.9	67.85	76.8	77.49 (81.9/68.23)	---
19	266.4	101	207.57	12	222.28 (266.39/101)	12.9	87.12	68.86	78.76	80.87 (87.12/68.86)	---
20	460.3	101.2	176.48	9	158.61 (173.59/154.7)	7.9	87.37	66.23	78.77	81.43 (87.35/68.62)	---

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

Сводная таблица жестового поведения оратора по время презентации.
 Позиция ключевого слова в синтагме. (Номера синтагмы в графе «синтагма»
 совпадают с номерами репрезентативных фраз в Приложении 1).

Стив Джобс

№ синтагмы	Позиция ключевого слова в синтагме	Рабочий орган	Описание жеста: направление (Н), скорость воспроизведения (Ск.в.), сила воспроизведения (С.в.), амплитуда (А) и особенности	Вид жеста (по классификации П. Экмана и У. Фризена)	Совпадение жеста с ядерным тоном синтагмы (жест приходится на ядерный тон синтагмы) (+/-)	Совпадение направления жеста и ядерного тона (+/-)	Совпадение жеста и ключевого слова (жест приходится на ключевое слово)(+/-)
1	инициал	Р	Н: левая рука – влево, правая рука – вправо Ск.в.: б С.в.: с А: б (Особенности: движение обеими руками)	Иллюстратор	+	+	-
2	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности)	Иллюстратор	+	+	+
3	финал		Н: Ск.в.: С.в.: А: (Особенности)	---	-	-	-
4	медиал	Р	Н: вверх Ск.в.: ср С.в.: ср А: м (Особенности: левая рука)	Иллюстратор	+	+	+
5	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: м (Особенности: ритмичное)	Иллюстратор	+	+	+

			движение обеими руками на каждый ударный слог)				
6	медиал	P	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: с А: ср (Особенности: левая рука)	Регулятор	+	+	+
7	инициал	P	Н: вниз Ск.в.: ср С.в.: с А: м (Особенности: движение правой рукой)	Иллюстратор	+	+	+
8	медиал	P	Н: вниз Ск.в.: ср С.в.: ср А: ср (Особенности: левая рука)	Иллюстратор	+	+	+
9	медиал	P	Н: вверх Ск.в.: б С.в.: с А: б (Особенности: левая рука описывает дугу)	Эмблема + Иллюстратор	+	-	+
10	медиал	P	Н: вверх Ск.в.: б С.в.: с А: б (Особенности: выступающий поднимает обе руки вверх)	Иллюстратор	-	-	+
11	медиал	P	Н: вверх Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности: левая рука)	Иллюстратор	-	-	+
12	финал	P	Н: вверх Ск.в.: б С.в.: ср А: б (Особенности: левая рука)	Иллюстратор	+	-	+
13	медиал	P	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности: ритмичное	Иллюстратор	+	-	+

			движение обеими руками на каждый ударный слог)				
14	финал		Н: Ск.в.: С.в.: А:	---			
15	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности: ритмичное движение обеими руками на каждый ударный слог)	Иллюстратор	-	+	+
16	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: ср С.в.: ср А: ср	Иллюстратор	-	+	-
17	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности: ритмичное движение обеими руками на каждый ударный слог)	Иллюстратор	+	+	+
18	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: ср С.в.: ср А: б	Иллюстратор	+	+	-
19	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: ср С.в.: ср А: б	Иллюстратор	+	+	-
20	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности: ритмичное движение обеими руками на каждый ударный слог)	Иллюстратор	+	+	+

Билл Гейтс

№ синтагмы	Позиция ключевого слова в синтагме	Рабочий орган	Описание жеста: направление (Н), скорость воспроизведения (Ск.в.), сила воспроизведения (С.в.), амплитуда (А) и особенности	Вид жеста (по классификации П. Экмана и У. Фризена)	Совпадение жеста с ядерным тоном синтагмы (жест приходится на ядерный тон синтагмы) (+/-)	Совпадение направления жеста и ядерного тона (+/-)	Совпадение жеста и ключевого слова (жест приходится на ключевое слово)(+/-)
1	инициал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: с А: ср (Особенности: два ритмичных движения обеими руками на ударные слоги)	Иллюстратор	-	+	+
2	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности: движение обеими руками)	Иллюстратор	-	-	+
3	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности: движение обеими руками ладонями вверх)	Иллюстратор	-	+	+
4	финал		Н: Ск.в.: С.в.: А:	---			
5	финал	Р	Н: ввезх Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности: движение обеими руками)	Иллюстратор	-	+	-
6	финал		Н: Ск.в.: С.в.: А: (Особенности:)	---			
7	финал	Г	Н: вверх	Иллюстратор	+	+	+

			Ск.в.: м С.в.: сл А: м (Особенности:)				
8	медиа	Р	Н: вверх Ск.в.: б С.в.: с А: ср (Особенности:)	Иллюстратор	-	-	+
9	финал	Р Г	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности: движение обеими руками, движение головой вверх)	Иллюстратор	+	+	+
10	финал	Р	Н: вверх Ск.в.: в С.в.: с А: б (Особенности:)	Эмблема	+	-	+
11	финал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: м (Особенности: движение обеими руками)	Иллюстратор	+	+	+
12	финал	Р	Н: влево, вправо Ск.в.: б С.в.: с А: б (Особенности: движение обеими руками влево, затем вправо)	Иллюстратор	-	-	-
13	финал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности: движение левой рукой, ладонь вверх, большой, указательный, средний пальцы соединены вместе)	Иллюстратор	+	-	+
14	инициал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности:)	Иллюстратор	-	-	+

			движение обеими руками, ладони к себе)				
15	инициал	P	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: с А: ср (Особенности: движение обеими руками)	Иллюстратор	-	-	+
16	медиал	P	Н: влево, вправо Ск.в.: б С.в.: с А: б (Особенности: движение правой руки вправо, движение левой руки влево)	Иллюстратор	-	-	+
17	финал	P	Н: вниз Ск.в.: ср С.в.: ср А: м (Особенности: движение обеими руками, ладони смотрят друг на друга)	Иллюстратор	+	-	+
18	финал		Н: вверх Ск.в.: ср С.в.: ср А: ср (Особенности: движение обеими руками)	---			
19	финал	P	Н: вниз Ск.в.: ср С.в.: ср А: ср (Особенности: движение обеими руками)	Иллюстратор	-	+	+
20	медиал	P	Н: вниз Ск.в.: ср С.в.: ср А: м (Особенности: движение обеими руками ладонями вверх)	Иллюстратор	-	+	+

Марк Цукерберг

№ синтагмы	Позиция ключевого слова в синтагме	Рабочий орган	Описание жеста: направление (Н), скорость воспроизведения (Ск.в.), сила воспроизведения (С.в.), амплитуда (А) и особенности	Вид жеста (по классификации П. Экмана и У. Фризена)	Совпадение жеста с ядерным тоном синтагмы (жест приходится на ядерный тон синтагмы) (+/-)	Совпадение направления жеста и ядерного тона (+/-)	Совпадение жеста и ключевого слова (жест приходится на ключевое слово)(+/-)
1	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: ср С.в.: ср А: м (Особенности: ритмичное движение обеими руками на каждый ударный слог)	Иллюстратор	+	+	+
2	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: ср С.в.: ср А: ср (Особенности: ритмичное движение обеими руками на каждый ударный слог)	Иллюстратор	+	+	+
3	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: ср С.в.: ср А: ср (Особенности: ритмичное движение обеими руками на каждый ударный слог)	Иллюстратор	+	+	+
4	медиал	Р	Н: вверх - вправо Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности: движение обеими руками)	Иллюстратор	+	-	+
5	медиал	Р	Н: от себя Ск.в.: ср С.в.: ср	Иллюстратор	-	-	+

			А: ср (Особенности: движение левой рукой)				
6	финал	Р	Н: вниз Ск.в.: ср С.в.: ср А: ср (Особенности: ритмичное движение обеими руками на каждый ударный слог)	Иллюстратор	+	-	+
7	инициал	Р	Н: вверх Ск.в.: м С.в.: ср А: ср (Особенности: движение обеими руками)	Иллюстратор	-	-	+
8	медиал	Р	Н: вправо, влево Ск.в.: ср С.в.: ср А: ср (Особенности: движение обеими руками ладонями вниз)	Иллюстратор	-	-	+
9	финал	Р	Н: вправо, влево Ск.в.: ср С.в.: ср А: б (Особенности: движение обеими руками ладонями вниз)	Иллюстратор	+	+	+
10	финал	Р	Н: вверх Ск.в.: б С.в.: ср А: б (Особенности: движение обеими руками)	Регулятор	-	-	+
11	инициал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: м (Особенности: ритмичное движение обеими руками на каждый ударный слог)	Иллюстратор	+	+	+
12	инициал		Н: Ск.в.:	---			

			С.в.: А: (Особенности:)				
13	медиал		Н: Ск.в.: С.в.: А: (Особенности:)	---			
14	медиал	Р	Н: вправо, влево Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности: движение обеими руками ладонями вниз)	Иллюстратор	-	-	+
15	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности: ритмичное движение обеими руками на каждый ударный слог)	Иллюстратор	+	+	+
16	финал	Р	Н: горизнтальное Ск.в.: б С.в.: ср А: м (Особенности: разводит руки в стороны)	Иллюстратор	+	-	+
17	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: м (Особенности: ритмичное движение обеими руками на каждый ударный слог)	Иллюстратор	+	-	+
18	финал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: м (Особенности: ритмичное движение обеими руками на каждый ударный слог)	Иллюстратор	+	+	+
19	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: б	Иллюстратор	-	+	+

			С.в.: б А: б (Особенности:)				
20	финал	Р	Н: горизонтальное Ск.в.: м С.в.: сл А: м (Особенности: разводит кисти рук с стороны)	Иллюстратор	+	-	+

ПРИЛОЖЕНИЕ 7

Сводная таблица жестового поведения оратора по время речи-интервью. Позиция ключевого слова в синтагме. (Номера синтагмы в графе «синтагма» совпадают с номерами репрезентативных фраз в Приложении 2).

Стив Джобс

№ синтагмы	Позиция ключевого слова в синтагме	Рабочий орган	Описание жеста: направление (Н), скорость воспроизведения (Ск.в.), сила воспроизведения (С.в.), амплитуда (А) и особенности	Вид жеста (по классификации П. Экмана и У. Фризена)	Совпадение жеста с ядерным тоном синтагмы (жест приходится на ядерный тон синтагмы) (+/-)	Совпадение направления жеста и ядерного тона (+/-)	Совпадение жеста и ключевого слова (жест приходится на ключевое слово)(+/-)
1	медиал	Г Р	Н: вниз Ск.в.: м С.в.: с А: м (Особенности:)	Иллюстратор	-	-	-
2	финал	Р	Н: вниз Ск.в.: м С.в.: с А: м (Особенности: движение правой рукой)	Иллюстратор	-	-	-
3	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: м С.в.: с А: м (Особенности: ритмичные движения обеими руками на каждый слог)	Иллюстратор	-	-	-
4	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: с А: м (Особенности: три одинаковых движения)	Иллюстратор	+	+	+
5	инициал	Р	Н: право, лево	Иллюстратор	+	+	+

		Г	Ск.в.: б С.в.: с А: б (Особенности: движение обеими руками в разные стороны на одном и том же уровне) Н: вниз, вверх Ск.в.: б С.в.: с А: м (Особенности:)		-	-	-
6	медиал	Р	Н: право Ск.в.: б С.в.: с А: б (Особенности: движение правой рукой)	Эмблема	-	+	+
7	медиал		Н: Ск.в.: С.в.: А: с (Особенности:)	---			
8	медиал	Р	Н: право Ск.в.: б С.в.: с А: б (Особенности: движение правой рукой)	Иллюстратор	-	+	+
9	медиал	Р	Н: право Ск.в.: С.в.: с А: б (Особенности: движение правой рукой)	Иллюстратор	-	+	+
10	медиал	Г	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: сл А: м (Особенности: небольшой кивок, не отрывая взгляд от собеседника)	Иллюстратор	+	+	+
11	финал	Г	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: сл А: м (Особенности:)	Иллюстратор	+	+	+

12	медиал	Р	Н: право Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности:)	Иллюстратор	-	+	+
13	медиал	Р	Н: право Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности:)	Иллюстратор	-	+	+
14	медиал		Н: Ск.в.: С.в.: А: (Особенности:)	Иллюстратор	-	-	-
15	медиал		Н: Ск.в.: С.в.: А: (Особенности:)	Иллюстратор	-	-	-
16	финал	Г	Н: вниз/вверх Ск.в.: м С.в.: сл А: м (Особенности:)	Иллюстратор	+	+	+
17	финал	Г	Н: вниз/вверх Ск.в.: ср С.в.: сл А: м (Особенности:)	Иллюстратор	+	+	+
18	финал	Г	Н: вниз/вверх Ск.в.: ср С.в.: сл А: м (Особенности: два кивка)	Иллюстратор	+	+	+
19	финал		Н: Ск.в.: С.в.: А: (Особенности:)	---			
20	финал	Г	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: м (Особенности:)	Иллюстратор	+	+	+

Билл Гейтс

№ синтагмы	Позиция ключевого слова в синтагме	Рабочий орган	Описание жеста: направление (Н), скорость воспроизведения (Ск.в.), сила воспроизведения (С.в.), амплитуда (А) и особенности	Вид жеста (по классификации П. Экмана и У. Фризена)	Совпадение жеста с ядерным тоном синтагмы (жест приходится на ядерный тон синтагмы) (+/-)	Совпадение направления жеста и ядерного тона (+/-)	Совпадение жеста и ключевого слова (жест приходится на ключевое слово)(+/-)
1	медиал	Р	Н: влево Ск.в.: ср С.в.: ср А: ср (Особенности:)	Иллюстратор	+	+	+
2	финал		Н: Ск.в.: С.в.: А: (Особенности:)	---			
3	медиал		Н: Ск.в.: С.в.: А: (Особенности:)	---			
4	финал		Н: Ск.в.: С.в.: А: (Особенности:)	---			-
5	финал	Р	Н: от себя вниз Ск.в.: ср С.в.: ср А: б (Особенности:)	Иллюстратор	+	+	+
6	финал		Н: Ск.в.: С.в.: А: (Особенности:)	---			
7	медиал	Р	Н: вправо, вверх Ск.в.: ср С.в.: ср А: ср (Особенности:)	Иллюстратор	-	+	-
8	финал	Р	Н: от себя Ск.в.: ср С.в.: ср А: ср (Особенности:)	Иллюстратор	+	+	+
9	медиал	Р	Н: вверх	Иллюстратор	-	-	-

			Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности: держит руки перед собой ладонями к себе, пальцами вверх)				
10	финал	Р	Н: Ск.в.: С.в.: А: (Особенности: держит руки на одном уровне ладонями вверх, пальцами вперёд)	Иллюстратор	-	-	-
11	финал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности: ладонь вверх)	Иллюстратор	+	+	+
12	медиа медиа финал	Р	Н: вверх Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности:)	Иллюстратор	+	+	+
13	финал	Р	Н: вверх Ск.в.: ср С.в.: ср А: ср (Особенности: поднимает обе руки вверх, ладони смотрят друг на друга)	Иллюстратор	+	+	+
14	медиа	Р	Н: Ск.в.: ср С.в.: ср А: ср (Особенности: руки в «замке» приподнимают ся вверх)	Эмблема	-	+	+
15	медиа	Р	Н: правая рука вверх и вправо, левая рука влево Ск.в.: ср С.в.: ср А: б (Особенности:	Иллюстратор	+	+	+

			ладони смотрят друг на друга)				
16	инициал	P	Н: вверх Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности:)	Иллюстратор	+	+	+
17	медиал	P	Н: вверх Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности:)	Иллюстратор	-	+	+
18	медиал	P	Н: вверх Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности:)	Иллюстратор	-	+	+
19	финал	-	Н: Ск.в.: С.в.: А: (Особенности: движение левым плечом вверх)	Иллюстратор	+	+	+
20	финал	P	Н: вверх, вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: м (Особенности: несколько кратких движений)	Иллюстратор	+	+	+

Марк Цукерберг

№ синтагмы	Позиция ключевого слова в синтагме	Рабочий орган	Описание жеста: направление (Н), скорость воспроизведения (Ск.в.), сила воспроизведения (С.в.), амплитуда (А) и особенности	Вид жеста (по классификации П. Экмана и У. Фризена)	Совпадение жеста с ядерным тоном синтагмы (жест приходится на ядерный тон синтагмы) (+/-)	Совпадение направления жеста и ядерного тона (+/-)	Совпадение жеста и ключевого слова (жест приходится на ключевое слово)(+/-)
1	финал	P	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: м (Особенности: движение левой рукой)	Иллюстратор	+	+	+

2	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: ср С.в.: ср А: м (Особенности: движение левой рукой)	Иллюстратор	+	+	+
3	финал	Р, Г	Н: горизонтально Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности: движение левой рукой) Н: поворот влево Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности:)	Иллюстратор	+	-	+
4	медиал	---	Н: Ск.в.: С.в.: А: (Особенности:)	---	---	---	---
5	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: с А: ср (Особенности:)	Иллюстратор	+	+	+
6	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: ср С.в.: ср А: ср (Особенности: ритмичное движение левой рукой)	Иллюстратор	+	-	+
7	медиал	Р	Н: вверх Ск.в.: ср С.в.: ср А: ср (Особенности: движение левой рукой)	Иллюстратор	-	+	+
8	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: м (Особенности:)	Иллюстратор	-	-	-
9	финал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: б А: ср (Особенности:)	Иллюстратор	-	-	-

			повторяющийся жест, приходящийся на ударные слоги)				
10	медиал		Н: Ск.в.: С.в.: А: (Особенности:)	Иллюстратор	-	-	-
11	медиал	ТВ	Н: вверх, вниз Ск.в.: ср С.в.: ср А: м (Особенности: пожимает плечами)	Иллюстратор	+	+	+
12	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: ср С.в.: ср А: ср (Особенности:)	Иллюстратор	+	+	+
13	финал	Р	Н: Ск.в.: С.в.: А: (Особенности:)	Иллюстратор	+	+	+
14	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: ср С.в.: ср А: м (Особенности: обе руки)	Иллюстратор	+	+	-
15	медиал	-	Н: Ск.в.: С.в.: А: (Особенности:)	---	-	-	-
16	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности:)	Иллюстратор	-	+	+
17	финал	Р	Н: вниз Ск.в.: ср С.в.: ср А: м (Особенности:)	Иллюстратор	+	+	-
18	финал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср А: ср (Особенности:)	Иллюстратор	+	+	+
19	финал	Р	Н: вниз Ск.в.: б С.в.: ср	Иллюстратор	+	+	+

			А: м (Особенности: вижение левой рукой)				
20	медиал	Р	Н: вниз Ск.в.: ср С.в.: ср А: ср (Особенности: обе руки ладонями смотрящими друг на друга)	Иллюстратор	-	+	+

В данном разделе представлены тексты презентаций, выданные аудиторам для выделения ключевых слов.

Bill Gates Keynote on Windows Vista Launch 2007

Well, good afternoon. I'm very excited to be here for the first business launch of our key new products. Over the next few weeks, these products will be launched around the world to our business customers. They've been many years in making and based on feedback you've provided and actually billions of development money going into these, we're thrilled about new opportunities that they'll open up.

And so we saw that the software would be the key missing piece and hence Microsoft was started. Every two years that doubling in power's taken place. In fact, not only the microprocessor, also the size of the disc storage has gone up even faster, the speed of the optic fibro connections has gone up faster. And so we find ourselves with incredible power to use to create value.

Today these standard Windows servers at very low cost deliver performance far beyond what even a mainframe-type system was capable of doing in the past. The form of the computer is changing as well, it's getting smaller, it's getting more pervasive. If we think about the machine on our desk, it's becoming a flat panel device with a very large screen area, in fact bigger and bigger, so that we can look at and deal with more information. The portable machine is getting thinner and lighter, smaller and in fact there will be a tablet form, that you can carry around literally like a tablet of paper. And it's comfortable enough to read off that screen as you hold it in your hands, that it is as good as having a magazine, a newspaper, the traditional way of reading. If we think about using the device for a student, as it comes down over the next five years to be only a few hundred dollars, they'll be able to use that instead of buying textbooks. They'll get a digital curriculum that's superior in every way - that can be personalized, that can also have video, that can have interaction. The wireless internet showing up on that tablet gives that student a chance to navigate the world of information in a very rich way.

If we think about the device in our pocket, obviously it started off as a pure voice device, but now with camera like capability, starting to show maps, bringing us our mail, our schedule, becoming our digital wallet, storing all of our media, music, and even videos that we want to take around, that device is getting amazingly powerful. In fact, it has the power that even a PC only had a few years ago. Now we think only about systems, there is always a concern of how complex they'll be. We need a way of developing software that doesn't require so many lines of

code or where the pieces can stand alone and each be tested in a smaller basis and then brought together component by component. The approach for this is industry standard around the web service protocols and using XML data that we call service oriented architecture. And the fact that now the tools are allowing you to easily to write these applications means that when you think of a piece of software you don't just think about it being on one computer, an application that you run might call out to a partner site to get shipping information or to get material of availability and yet it's just part of the application making a call that even though it doesn't run that machine is just a simple to write it and then it goes out of the internet and brings back that information. The platform for software used to be primarily just about PCs. Now that's expanded.

Now we also have to talk about the information showing up in the mobile world as well. The large screen device the PC and that small screen mobile device they have unique roles to play. You can't do something like a tax return or large, rich document on the small screen and yet the small screen in many cases is all you need and all you have with you to be notified of a change. And so making those worlds work very well together, so documents can be exchanged, even things like rights management where you create a document, you say that only certain people in the company should see it. That should extend out in a simple way to viewing those documents on the mobile phone. So that is an increasingly important part of the platform. The platform's got to make it so that things are user centric. As you move from device to device, your information can show up automatically for you whether it a Windows PC or a phone, you are not doing by hand, transferring files around, figuring out how to get your calendar on to the different things. Even the boundary between your personal information and your work information, we should have that, but we should make it easy to navigate within one interface back and forth across that boundary in a way that's simple and yet preserves that distinction. Our R&D budget, this year will be about 7.5 billion. That is by far the highest of any company in the world and that shows our optimism. Now at the same time, because of the volume of the products involved here we're able to do that and put those investments in and take a... what we think of as the low price, high volume model. For example take Windows, Windows Vista, that we put many billions of dollars into, the price is absolutely the same for the comparable versions as it was in the past.

Now let me talk about interoperability. This has been a very big issue because people make investments in their application systems and all over time they rewrite them. That's a very rare thing and so you want to be able to leave those applications along and yet connect them up to these new services or new things you're doing. We've been able to make Windows interoperate with all the different systems out there - with the main frame, with Unix, with different data bases. And it has helped a lot that Windows is so pervasive, that people want to

connect up to Windows and we want them to connect up to Windows. The more interoperability we have, the easier it is for you when you are thinking about doing something new to say, "There is no barrier to using the high volume system," because it is now mature enough, it's rich enough and it can connect back in to even things that say, you want to leave on the main frame for a period of time. You can do an evolutionary approach system by system. Interoperability is something that we're always polling our customers about - where are they seeing any friction, where do they want new work to be done. It's partly in that spirit that we've been working at connecting up with various types of Unix systems in an even deeper way, things like running on the same virtual machine, capability, having some of the same formats. And our recently announced deal with Novelle in terms of cooperating with them on technical work and the licensing model where they can offer indemnification for the intellectual property that we have. That is a mile stone in this commitment to interoperability. interoperability is a very broad thing. A lot of standard committees thought so. For example: connecting up the telephony networks of the world and the internet. The standards there things like that are allowing you to move onto the internet more and more and yet be able to connect up, not have to replace all your PBXs all at once and yet start to get advantage of the dramatic increase in flexibility that exists on the internet. You can see that today with some of the new investments were making. Software on the phone. In the last two years, our software there has reached a critical mass, and this is now increasingly popular Windows mobile. Software inside the car to help you have your media and your communications there. Some car manufacturers are taking the work we've done and actually building that in. And that will explode over the next five years.

Taking TV, pushing it on the internet, we call it IPTV. We've got a number of big operators around Europe and the United States now taking the internet and saying that you can personalize TV and get at any content you want that is interesting to you and have that be simple, not just through, but through sort of a classic TV 10-foot interface. We're very excited about the opportunities these things create, so I think the payoff to all of this is going to be to see how each of you takes it, build solutions, high value solutions that are relevant to your business. We're committed to help you do that and we look forward to seeing where can take you. Thank you.

Steve Jobs iPhone Presentation 2007

This is a day I've been looking forward to for two-and-a-half years. Every once in a while, a revolutionary product comes along that changes everything. And Apple has been — well, first of all, one's very fortunate if you get to work on just one of these in your career. Apple's been very fortunate. It's been able to introduce a few of these into the world. 1977, introduced the Macintosh. It didn't just change Apple. It changed the whole computer industry. In 2001, we introduced the first iPod, and it didn't just change the way we all listen to music, it changed the entire music industry. Well, today, we're introducing three revolutionary products of this class. The first one is a widescreen iPod with touch controls. The second is a revolutionary mobile phone. And the third is a breakthrough Internet communications device. So, three things: a widescreen iPod with touch controls; a revolutionary mobile phone; and a breakthrough Internet communications device. An iPod, a phone, and an Internet communicator. An iPod, a phone ... are you getting it? These are not three separate devices, this is one device, and we are calling it iPhone. Today, Apple is going to reinvent the phone, and here it is. No, actually here it is, but we're going to leave it there for now.

So, before we get into it, let me talk about a category of things. The most advanced phones are called smart phones, so they say. And they typically combine a phone plus some e-mail capability, plus they say it's the Internet. It's sort of the baby Internet, into one device, and they all have these little plastic keyboards on them. And the problem is that they're not so smart and they're not so easy to use, and so if you kind of make a Business School 101 graph of the smart axis and the easy-to-use axis, phones, regular cell phones are right there, they're not so smart, and they're not so easy to use. But smart phones are definitely a little smarter, but they actually are harder to use. They're really complicated. Just for the basic stuff people have a hard time figuring out how to use them. Well, we don't want to do either one of these things. What we want to do is make a leapfrog product that is way smarter than any mobile device has ever been, and super-easy to use. This is what iPhone is. OK?

So, we're going to reinvent the phone. Now, we're going to start with a revolutionary user interface. It is the result of years of research and development, and of course, it's an interplay of hardware and software. Now, why do we need a revolutionary user interface. Here's four smart phones, right? Motorola Q, the BlackBerry, Palm Treo, Nokia E62 — the usual suspects. And, what's wrong with their user interfaces? Well, the problem with them is really sort of in the bottom 40 there. It's this stuff right there. They all have these keyboards that are there whether or not you need them to be there. And they all have these control buttons that are fixed in plastic

and are the same for every application. Well, every application wants a slightly different user interface, a slightly optimized set of buttons, just for it. And what happens if you think of a great idea six months from now? You can't run around and add a button to these things. They're already shipped. So what do you do? It doesn't work because the buttons and the controls can't change. They can't change for each application, and they can't change down the road if you think of another great idea you want to add to this product.

Well, how do you solve this? Hmm. It turns out, we have solved it! We solved in computers 20 years ago. We solved it with a bit-mapped screen that could display anything we want. Put any user interface up. And a pointing device. We solved it with the mouse. We solved this problem. So how are we going to take this to a mobile device? What we're going to do is get rid of all these buttons and just make a giant screen. Now, how are we going to communicate this? We don't want to carry around a mouse, right? So what are we going to do? Oh, a stylus, right? We're going to use a stylus. No. Who wants a stylus. You have to get em and put em away, and you lose em. Yuck. Nobody wants a stylus. So let's not use a stylus. We're going to use the best pointing device in the world. We're going to use a pointing device that we're all born with — born with ten of them. We're going to use our fingers. We're going to touch this with our fingers. And we have invented a new technology called multi-touch, which is phenomenal. It works like magic. You don't need a stylus. It's far more accurate than any touch display that's ever been shipped. It ignores unintended touches, it's super-smart. You can do multi-finger gestures on it. And boy, have we patented it. So we have been very lucky to have brought a few revolutionary user interfaces to the market in our time. First was the mouse. The second was the click wheel. And now, we're going to bring multi-touch to the market. And each of these revolutionary interfaces has made possible a revolutionary product — the Mac, the iPod and now the iPhone. So, a revolutionary interface. We're going to build on top of that with software. Now, software on mobile phones is like baby software. It's not so powerful, and today we're going to show you a software breakthrough. Software that's at least five years ahead of what's on any other phone. Now how do we do this? Well, we start with a strong foundation. iPhone runs OSX. Now, why would we want to run such a sophisticated operating system on a mobile device? Well, because it's got everything we need. It's got multi-tasking. It's got the best networking. It already knows how to power manage. We've been doing this on mobile computers for years. It's got awesome security. And the right apps. It's got everything from Cocoa and the graphics and it's got core animation built in and it's got the audio and video that OSX is famous for. It's got all the stuff we want. And it's built right in to iPhone. And that has let us create desktop class applications and networking. Not the crippled stuff that you find on

most phones. This is real, desktop-class applications.

Now, you know, one of the pioneers of our industry, Alan Kay, has had a lot of great quotes throughout the years, and I ran across one of them recently that explains how we look at this, explains why we go about doing things the way we do, because we love software. And here's the quote: "People who are really serious about software should make their own hardware." Alan said that 30 years ago, and this is how we feel about it. And so we're bringing breakthrough software to a mobile device for the first time. It's five years ahead of anything on any other phone. The second thing we're doing is we're learning from the iPod, synching with iTunes. You know, we're going to ship our 100 millionth iPod this year, and that's 10s of millions of people that know how to synch these devices with their PCs or Mac and synch all of their media right on to their iPod. Right? So you just drop your iPod in, and it automatically synchs. You're going to do the same thing with iPhone. It automatically syncs to your PC or Mac right through iTunes. iTunes is going to synch all of your media onto your iPhone. Your music, your audio books, podcasts, movies, TV shows, music videos. But it also synchs a ton of data. Your contacts, your calendars and your photos, which you can get on your iPod today, your notes, your bookmarks from your Web browser, your e-mail accounts, your whole e-mail set-up. All that stuff can be moved over to your iPhone completely automatically. It's really nice. And we do it through iTunes.

Third thing I want to talk about a little is design. We've designed something wonderful for your hand, just wonderful. This is what it looks like. It's got a three-and-a-half-inch screen on it. It's really big. And, it's the highest-resolution screen we've ever shipped. It's 160 pixels per inch. Highest we've ever shipped. It's gorgeous. And on the front, there's only one button down there. We call it the home button. Takes you home from wherever you are. And that's it. Let's take a look at the side. It's really thin. It's thinner than any smart phone out there, at 11.6 millimeters. Thinner than the Q, thinner than the BlackJack, thinner than all of them. It's really nice. And we've got some controls on the side, we've got a little switch for ring and silent, we've got a volume up and down control. Let's look at the back. On the back, biggest thing of note is we've got a two-megapixel camera built right in. The other side, we're back in the front. So let's take a look at the top now. We've got a headset jack. 3.5 millimeter all your iPod headphones fit right in. We've got a place, a little tray for your SIM card, and we've got one switch for sleep and wake. Push it to go to sleep, push it to wake up. Let's take a look at the bottom. We've got a speaker, we've got a microphone, and we've got our 30-pin iPod connector. So that's the bottom.

Now, we've also got some stuff you can't see. We've got three really advanced sensors built into this phone. The first one is a proximity sensor. It senses when physical objects get close, so when you bring iPhone up to your ear, to take a phone call, it turns off the display, and it turns off the touch sensor, instantly. Well, why do you want to do that? Well, one to save battery, but two, so you don't get spurious inputs from your face into the touch screen. Just automatically turns them off, take it away, boom, it's back on. So it's got a proximity sensor built in. It's got an ambient light sensor built in, as well. We sense the ambient lighting conditions and adjust the brightness of the display to match the ambient lighting conditions. Again, better user experience, saves power. And the third thing that we've got is an accelerometer, so that we can tell when you switch from portrait to landscape. It's pretty cool. Show it to you in a minute.

So three advanced sensors built in.

So, let's go ahead and turn it on. This is the size of it. It fits beautifully in the palm of your hand. So, an iPod, a phone, and an internet communicator. Let's start with the iPod. You can touch your music. You can just touch your music, it's so cool. You've got a widescreen video. You can find your music even faster. Gorgeous album art on this display. Built-in speaker, and, why not? Cover flow. First time ever on an iPod. So rather than talk about this some more, let me show it to you.

Mark Zuckerberg Keynote on Timeline 2011

It's great to be here with you today. It's our fourth F8 and even though we've launched a lot of things recently, what I want to show you today are two the most exciting things we've been working on in a while. Although Andy was joking a lot of points that he made were actually right. Looking back the last five years of social networking have been about getting people signed up and getting people connected with all the people in their lives. And until recently there were a lot of people who weren't sure how big this phenomenon of people connecting online would be or how long it would last, but by now now I think that most people see that social networks are going to be a ubiquitous tool used by billions of people around the world to stay connected every day. So, just last week we had a pretty cool milestone at Facebook. For the first time ever, in a single day we had half a billion people use Facebook. Half a billion people. And more and more people continue to sign up and use the service every day. But going forward what's even more interesting and exciting than getting people connected and just signing up, is all the things that are now possible now that all these connections are in place. So the next five years, the next era is going to be defined by the apps and the depth of the engagement that is now possible now that everyone has their connections already in place and this whole network has already been established. So it's an exciting time to be a part of building all these new social apps that are now possible.

Today I want to start off by talking about the heart of your Facebook experience: the profile. Because for every major evolution at the product that we've ever done, the profile at the center. People feel an intense ownership over their profile. It's where you put all your stuff. It's where you have everything about you. Millions of people have invested a ton of time in telling the story of their life on their profile. It's a really personal product. And our job is to make this product the best way for you to share everything that you want and the best way for you to express who you are. Now, how this has worked has changed about a bunch of years. So this is the first profile from 2004. It was so basic. We often talk about your profile at Facebook as if it is what you'd share with someone when you first met them in the first conversation you're having. This profile is the first five minutes of your conversation. It sounds just the basics. It's an introduction. You can say where you're from, where you went to school, where you work, whether you're in a relationship; maybe list some interests, but not much else. You could post one photo; there were no photo albums, no groups or events or anything else. There wasn't even a wall. But people loved this product. It was revolutionary because it was the first place that most people had on the internet where they felt safe expressing their real self. It's a pretty deal. So even though it was only the first five minutes of your conversation, it was really valuable to be able to discover those first five minutes worth of content about your friends and all the people

around you. But people wanted more ways to express themselves. So we started adding things like status updates and photos and groups and apps and quickly this profile reached the limit of what it could express. If the first five minutes of your conversation is about the basics and an introduction, then the next 15 is about what you've been doing recently in your life. So in 2008 we introduced a completely new profile and by this point people were sharing so many things that the focus of the profile had shifted from just a few pieces of basic information that barely ever changed to all of the things that you had shared and done recently. This made the profile a lot richer and more engaging and it allowed you to have the next 15 minutes of your conversation. But the problem is we're more than just what we did recently. Most deep conversations that you get into get into all parts of your life in all kinds of different things and on social networks today that's just not really that easy to do. Sure you could go down to the bottom of the wall and press more to see a few more weeks with the content. But who wants to do that more than a couple of times? I don't think anyone. And even if you did, you'd have to wade through every single status update just to get to all the important stuff. So all the stories that you've shared over time just fall off a cliff at the bottom of your wall and effectively disappear. Millions and millions of people have spent years curating the stories of their lives and today there's just no good way to share them. We think that this is a real problem and we think that we have the solution. Instead of having to go to the bottom of your wall and clicking more, imagine expressing the story of your life where you have all the recent stuff that you've done and then all the most important and meaningful things from your life are highlighted and called out for you to see right there and because these are the unique moments of your life imagine an expression that is beautiful. So if the original profile was the first five minutes of your conversation and the stream was the next 15, then what I want to show you today is the rest. It's the next few hours of a great in-depth engaging conversation, whether it's with a close friend or with someone you just met. It's the heart of your Facebook experience completely rethought from the ground up. So this is the first thing that I want to show you today. We've been working on it all year and we are calling it time-line.

Time-line is the story of your life and it has three pieces: all your stories, all your apps, and a new way to express who you are. All your stories, all your apps and a new way to express who you are. So let's take a look at time-line. Now, the first thing you're going to notice is that it's just a lot more visual. Down at the bottom here you have all your stories. Here is a nice visual, this is a photo of a bunch of engineers at Facebook working on some of the products that we're going to roll out today. This bottom section, all your stories, it's just like the wall... just laid out and it's much more nicely designed. Over on the right there you'll see years and you can just use that to quickly get to any point in your life and you can just see all your content. In the

middle here are visual tiles. You can get all your apps and all of the stuff that you've done in any of your apps. And of course on top is the cover photo, so you can express who you are. All your stories. all your apps. A new way to express who you are. It's all here.

So now let's take a look at a full time-line. And here we go. You just scroll past, it rolls up all the stuff from your life, great photos, a map of the places that I've been, some food that I cooked, a Mark Zuckerberg doll, some friends that I made, all the places that I've been to and it just keeps going and there're all the years of my life right here. All the way to the bottom. And here is what it looks like on a mobile device. There you go, we'll just breeze through that. Same cute baby photo. So that's time-line. Now I want to show you how it works. The biggest challenge that we had designing time-line was figuring out a way to help you tell all the important stories from your life on a single page. You don't just want to show only your recent stuff because that would just be the wall but you also don't want to show every single little thing you've ever done because a lot of that stuff isn't really critical in defining who you are, especially as you go back in time. So, what time-line does is that it starts off showing all the stuff you've done recently and as you go further back in time it starts summarizing and surfacing only the important things from your life and the further back you go the more it'll summarize for you. So, this month for example, time-line might show everything that I've done and last month a little less and then for the rest of year before that a little less and last year even less and so on. This is the magic behind how the time-line works and it's how you can tell the whole story of your life on a single page. So, now to take a look you can scroll down to my recent section you'll just see all my stories right here. Here's a nice photo of me and Chris from Chris's wedding. And now there is a nice post right at the top for us celebrating our first day with half a billion people. So, the stories are much nicer, it's just like the wall that you had before, everything that you've shared recently is right here.

Now, if you want to go back in time you can just go ahead to the right and click on the year in the time slot. I'm going to click on 2007 and it'll just scroll you down quickly to 2007. And what you'll see here is that this isn't all of the stuff that I did in 2007, it's just the most important stuff. So, here's some photos from the first F8 when we rolled out platform, it was a really exciting time, and you can see this time-line running down the middle here. And on it there are two kinds of dots. There's these blue dots that are lit up, they are showing important content that's highlighted, and there're these grey dots, because they are showing things that are less important, maybe comments or little things that I did during that time period that are hidden. But it's all there and you can get to it all if you want, it's your whole life.

So, if you want to see one of these things that's hidden you just ahead and you hover over it and it shows up. In this case you can see time-line has decided to hide a picture of an empty

podium, not a bad choice. But it's all right here. If I want to go to ... to see everything in 2007, I can just click on that link and it's all there and it'll show up. It's so simple. It's exactly how you want to browse through time. It's a great way to discover all the stuff that people have done in their whole life.

So, since this is my whole life, I have to be able to add stuff, right? So, how do I do that? Say I want to add this photo from my childhood. What I'm going to do is I'm going to go ahead and click on the time-line in the middle and it's going to pop up a composer and click that I want to add the photo and post and there we are. I still have that tie. It's really cool, it's really fun and easy to fill out your time-line and with all the stories from your past.

Now, sometimes you want to add a piece of content, but other times you want to add an important event from your life. So, in order to make this easy we've created a completely new type of content for these special life events and the way you add these is just the same. You just click on the time-line, you go to the major life event that you want to add, in this I'm going to add that I got a dog which I did earlier this year, throw out beast's info, add a photo and there we are. Beast joining our family. He's cute. So, this is the main time-line. It's got all my stuff here. But what do you do if you want to see time-line filtered down to just one type of content. Well, you can click on these nice visual tiles at the top and you can go to these filters that we have designed that - what we call time-line views that take you to a view of time-line that just shows one type of content. So, here is the "photos" time-line view. And you can see, here's some people working at Facebook, friend graduating, game day at Facebook, some people visiting, everything there. That's much nicer than anything we have today. And I also want to show you this map time-line view. You can see everywhere you've been on a map. It's really neat. You can see I spent a lot of time in California, there're a bunch of trips to New York to visit my family, at Thanksgiving with my family in Florida, trips to Europe to come visit a bunch of our offices out there. It's all right there. And you can use the time-line slider on the right to see where you were in a period. This is earlier this year. You can go all the way back to where you were born. It's pretty cool. I'll show you more time-line views in a bit, that's just two of them. So, that's the overview of how you see all of your stories on time-line.

Now I want to talk about apps and how apps are going to help you tell the story of your life on your time-line. People who use Facebook really love apps. When we first rolled out platform in 2007, perhaps the most common thing that people used apps for was to add boxes of things that they wanted to their profiles. If you remember the time... people added so many boxes. A lot of people added fifty or sixty or even a hundred boxes. It was really crazy. It was way more than we expected. to just add them to the bottom in their profile and it quickly became unwieldy. We learned from the experience that people really want to use apps to express

themselves. And even though they could not fit into the old profile design we took those lessons and we designed them into time-line. So, now you can use apps to express as much content as you want on your time-line.

So, we think that people are gonna want to express all kinds of things about their lives and the way they're gonna do this they're gonna rely on apps to help them out.

So, what kinds of content can I put on my time-line? Well, you could start sharing things from apps in just the same way that you did before and it'll show you this nicely designed time-line story. So, if we zoom down a bit here is an example where I'm using a social cooking app to add all of them to cooking delicious bison burgers, which were delicious. And now so that's just a normal story right there. Since time-line can help you summarize all your stories no activity is too big or too small to share. So, if you want you can add a box right to the top of all the recent stuff you've done with an app. It's all right there and I can help you to do that. And because time-line summarizes things for you this is one of those things that as it gets rolled up into a past time period is probably gonna become one those grey dots.

Now, one of the big new things we've added is called reports. This is a report of everything that I've cooked so far in September. The idea here is that a lot of the time seeing a summary of what you have done is just a lot more interesting and better for expressing yourself and showing every single thing that you've done. So, apps can help you roll up all the activity that you are taking into this nice report thing and get them every month and every year and just get a nice summary that's really interesting and helps you express who you are on your time-line. And we think that people are really going to like this.

В данном разделе представлены тексты интервью, выданные аудиторам для выделения ключевых слов.

Steve Jobs TV Interview about iPhone 2007

- First of all, you look at handsets. This is probably not only the most vibrant technology sector there is out there in the globe, this is one of the most competitive. Why in the world would Apple Computer want to jump into the handset market with so much competition and already so many players?
- You know one of the biggest motivations for working so hard for a few years to make a great product is you want one yourself. And we use all the handsets out there and boy is it frustrating. It's really frustrating. It's a category that needs to be reinvented, needs to be made more – not only more powerful, but much easier to use. And so we thought we could contribute something. And we don't mind the fact that there's other good companies making products out there. The fact is that there's a billion handsets that were sold in 2006. So, if we just got one percent market share, that's ten million units. And we think what we've done is to reinvent the phone and completely change what your expectations are going to be for what you carry in your pocket.
- You mentioned in your keynote... you talked about Mac, you talked about the iPod, and now there's this. What makes this such a product that would enjoy such lofty company? How important is this to Apple Computer and why?
- You know, time will tell. The Mac changed the whole computer industry and it really makes computers easy to use for the first time. And brought graphics into the personal computer for the first time. The iPod changed the way we listen to music and changed the whole music industry. I think the iPhone may really change the whole phone industry. And I think it gives us something that's vastly more powerful in terms of making phone calls and keeping all your contacts on it, having the best iPod we've ever made fully integrated into it and having the internet in your pocket with a real browser and real email and the best implementation of Google maps on the planet. Having all the stuff in your pocket and yet having it to be ten times easier to use. I think this is where the world's going.
- You mentioned during the speech as well you kept coming back to it too – you kept showing the competitors, you kept showing Palm and RIM and Nokia and Motorola. What message are you sending not only to your immediate competitors, but to the entire industry? We're financial network obviously so from an investor's standpoint... I don't know if you've been seeing what your comments have been doing today, but you know Research in Motion is getting clobbered

and I would imagine the other smartphone manufacturers are also feeling an enormous amount of pressure because you have now officially entered the game.

- Well, you know we don't really think in those terms. We're a product company. We love great products and so, you know, in order to explain what our product is we have to contrast that to what's there right now and what people use. So, you know that's what we do.
- And looking at this also when you and I talked about the video iPod when that finally... I'm sorry the iPod that also does video, you were careful to correct me that last time, you said you had never manufactured so many of these things before and we'll see how it goes, we don't know if video is going to be a killer app but we'll see what happens. What's your under plain statement today about downplaying the potential and opportunity for this device.
- Well, to go back to our prior conversation we can now say that video worked, it is a killer app. We've sold over 50 million TV show episodes and in four months we've sold 1.3 million feature films off iTunes. So, it's definitely working. As far as this goes, you know, this is the future and it's not, you know, I wish we could sell it for 100 dollars today, we can't, it's a little more expensive than that. But as we bring the cost down year over year it can appeal to more and more people, I don't see why everybody wouldn't want one of these.
- Last question for you again: I mention we are financial network and you know the question is coming because you read the press just as much as I do about you and your stature here at Apple Computer. There is this ongoing stock options backdating controversy that you're dealing with. What message do you have for shareholders and investors, and consumers, and employees that this particular controversy is what is going to happen in terms of your tenure at the company? How is it going to affect you? How do you reassure people that this is not going to tank you?
- Well, you know, it's a little frustrating sometimes what the press is writing – a lot of these folks just have no idea what they're talking about. It is frustrating to read it. But, you know, we did our internal investigation and then we actually got an independent investigator, a former federal prosecutor who's extremely highly regarded. And they looked at, Jesus, the better part of a million documents and they took several months and they came out with their report that said what it said. And one of the things it said was that no current management had any misconduct. We did find some things that I wish we hadn't found and, you know, I as CEO to some extent I'm responsible for. But, you know, we've turned that all over to the SEC and they'll take a look at some those things we found, but I don't think they are going to affect current management and I think everything is going to be just fine.
- Steve Jobs here to stay?
- Well, again I serve at the pleasure of the Board and the shareholders and as long as they want me I'd love to keep doing this job.

- Year, I think they want you. Thanks very much.

Fireside chat with Mark Zuckerberg 2011

- You talk about the old Facebook platform. Does it have any meaning at all at this point, or is it just you're so focused on mobile, that the old Facebook platform is just dead?
- So, for me when I think about our mission in connecting people... It's not, you know, you made this joke that we want to get everyone to use Facebook. And of course we do, but I don't think that's realistic, I think what's more likely is that people are all going to be using tools that they can use to connect in different ways. And when I was getting started with Facebook, I felt this void in the way that we developed technology which is that, you know, as people, our whole brains are wired towards communicating with other people. Right? I mean, we have whole parts of our brain that are just focused towards seeing micro expressions, you know, processing emotions from other people. And the way that we build software and services as an industry didn't reflect that at all. And that just seemed kind of deeply wrong to me. I mean there were all these tools that you could use if wanted to get access to different kinds of information, but the thing that we care most about, which is what's going on with the people we care about - there was nothing for that. And, you know, early social networks kind of tried to do everything by themselves. And I think one of the things that we realized was that no one company can do everything. So, instead, we should focus on doing a few of the core things and instead we should try to build a platform that would enable other companies to build great social apps. And the first version of that took the form of canvas, which is basically people building games and other things inside of Facebook. And, you know, I mean that's evolved into almost a billion dollar a year business for us. It's good, right, but that was never the vision, right, I mean the full vision over time was not that everyone would be building stuff inside, although a lot of people get value from that, but that we could help apps by enabling login, enabling importing of friends, enabling distribution out on different services. That's kind of what we're focused on now. We have three pillars of the platform strategy, which are "build", "grow" and "monetize". Right? And on the "build" side we want to do stuff like login, that makes it easier to tell the apps your identity, we have services like "Parse" now, that make it so that it's easier to make an app. You don't have to worry about the backend, it's just like you worry about building your client, and you don't have to worry about the servers or the server side coder or connecting to other services. It just works, it's awesome. They have more than a hundred thousand apps. It's going really well. On "grow", you know, I mean people think about Facebook platform as distribution. And that's true. That's always has been a big part of the story. And we've been a kind of important part of helping people grow their apps. Both organically, one of the biggest new things that we're doing is mobile app installs. It's a part of our business that's grown really quickly. A lot of developers are really starting to rely on us as the primary way that they spread their apps. And that's great. And

then “Monetize” as well, you know a lot of developers use us for payments, for making money for their services. So, if we can help make it so that the industry overall can build better social apps, that are more human, by helping them build, grow, and monetize, then I feel really good.

Bill Gates Interview on Windows Vista 2007

- You've been waiting for this day for a long time. This is how important is the launch of these two products for Microsoft?
- Well Windows Vista's the platform that almost the entire industry builds on whether it's innovative hardware or software applications. And so having it out in the marketplace and letting them use that as the foundation for their work are very exciting. We had five million people help guide us in this, tell us it's ready to go and I know this is our chance to thank them and let everyone else get the benefit of all the work.
- You really laid out the vision for where you guys were going at the professional developer conference in LA back in 2003. From your prospective how much of that vision is in what's shipping in the product this week?
- We were able to achieve virtually everything we set out to do. We did not change the file system into a database-like approach that turned out to be a little ahead of its time. But with the exception of that now the presentation richness, the security, the organization type things that we have here, you know, it's... it's very dramatic. And obviously will do more in the future. But this is the foundation that will make Windows computing far simpler.
- How big a challenge is it to try and explain what Vista is to consumers?
- Well with software the best thing is always if you can let people have about three or four minute demo. And then they really understand why we think this is a big wow. And we talk about how it's easier, that's things like search and set up and the user interface. To talk about safer that's parental control, anti-phishing. We talk about better connected, you know, the simple wifi capability, more entertaining that's HD Movie Maker, Direct X 10 games. So the breadth of what we're doing just to Windows Vista alone is a lot to talk about. I don't think after you've seen it for 3-4 minutes you'll say, "Wow, that's the same as XP." You'll see it's quite different. And given that people spend more time on Windows PCs than watching TV now, having that be the best experience possible as is worth a lot.
- Some of the early reviews of Vista haven't exactly been growing fairly lukewarm. I'm curious kind of what you make of that.
- Actually most reviews have been very positive. You know, when you look at how far we've come from XP and how it makes the user experience different and how careful we've been to get the quality right. You know, I've just seen a lot of great reviews, so, that... that's fantastic. In some ways people, you know, they covered the schedule, but they forgot all the cool stuff that was going on. And so, they're kind of amazed now that they look at hey this is what this has been all about.

- Office in Vista is just now becoming available for consumers, but they've been available to large businesses since November. Do you have any sense yet of how quickly businesses might be moving to the new products?
- Well, we've got some huge customers like Citicorp with 350,000 desktops who've decided to make that move fully this year. A lot more software distribution is done over the network. So you're not having to visit the machines, we provide infrastructure software, the sms that lets people do that and that's in much wider spread use. And so, it is easier for corporations to do the upgrade then it would have been in the past. A lot of people with their corporate licenses have these upgrades available to them and so immediately as soon as their customers download it, they've got the rights to use it. So, we expect to see a faster uptake than ever before on a new version. Obviously consumers have been faster to move to the new thing than businesses in general. But here we've made the ease of migration, the best it's ever been.
- Do you think that line between professionally produced content and user generated - is that shifting? Will there be a mix of those two things?
- Well once upon a time a typeset document was a clear sign that a big company was behind it and put some real money into it. Today, you know, anyone with copy of office and laser printers making documents that look as good as a big company. There's still a gap there in terms of movie editing, but now at this high definition movie editor that's in Windows Vista that barriers has really been changed, and photography, we have this stitching capability and rich automatic software algorithms to improve photo quality. And so I'd say that things that are out of reach of just a person with a PC is getting smaller and smaller and, you know, eventually we want them to be able to do anything, all of their creativity, fully on list.

Bill Gates Interview on Windows 8 2010

- Today I have a very special guest joining us - Bill Gates, Chairman. Bill is here on campus to talk about the thirty years of the Giving Campaign of Microsoft and we've got an opportunity to sit down and ask him a few questions about Windows 8, Windows Phone 8, and what is going on at the company at the moment. There's a huge amount of excitement. So, Bill, tell us a little bit about Windows 8 and what it means for the future of Microsoft.
- Well, as Steve Ballmer said, this is an absolutely critical product. It takes Windows into the world of touch, low power devices, really giving people the best of what you think of as tablet type experience and the PC experience. And it's a great update for normal Windows usage, but that idea of a store, the rich user interface - it's a big step. It's key to where personal computing is going and we're going to get software developers behind this like we have with every big versions of Windows.
- Bill, you're a big proponent of natural user interface, of pen-based input, of touch, of gesture. Why do you feel that natural user interface is so important?
- Well, people want to consume their mail, reading, video anywhere. And they want it to be awfully simple. Touch is a great part of that. But you want to incorporate touch without giving up a kind of mouse key-board capability that is just so natural in most settings. And so Microsoft is blending all the different forms of input: the speech input, often very important, overtime camera input, which now I see in the TV world, will also be part of the PC experience as well. And that's why we have this umbrella "newie" the talks about bringing them all in so that you can use them even in one single experience with one device. You can use them all.
- So, it's a big moment for Windows 8, but also a big moment for Windows Phone 8 and as a consistency of look and feel across these products and there's a consistency of code base as well. What does that really mean? What's the opportunity there?
- Well, we're certainly sharing between Windows 8 Phone and Windows 8, sharing the interface, sharing some of those development tools. And over time we'll just get to do more and more about. So it's evolving literally to be a single platform. And for the user it makes it easy to move back and forth. This is a big milestone for all Microsoft products in terms of connecting to cloud services. Windows 8, Windows 8 Phone, and the new version of Office that's coming out - they all go get their storage, go get your personalization. And so it's, you know, that's a wonderful thing and when it works, you just sit there going, "wow!" The idea of an app store that's, you know, got tons and tons of applications... People will be pretty amazed about the energy Microsoft is putting behind this new wave of products. We've really saved up in terms of knowing that this was such an important set of innovations that, whether it's great new applications or ISV engagement or just plain marketing, you know this is the big time for us.

- Steve Ballmer has recently talked about a new era at Microsoft, the era of devices and services. And there's one device that's on lots of people's minds, certainly mine, that I'd love to ask you about: surface. Do you have a surface Bill? What do you think?
- Well, service is an unbelievably great product, I mean it's really amazing and it embodies this idea of "can you get an even better tablet, but that also has what you expect in a PC?" You know, a tablet that's got a stand, a tablet you can attach a keyboard, you can point at things, but also gives you access to some of the classic software like Office that you want. I got my surface RT just recently. I've been using it day and night showing it everybody I meet on any topic.
- What kind of keyboard do you have Bill? I've got to ask you that.
- I've got the basic black. It was one of the first ones off the line and I was anxious to get one. But just, you know, when you show people at hand, you can't appreciate it without seeing it. You know, people get to a store, play around with this thing. The way you put that keyboard on and off, the richness of the swiping that takes the touch interface to a new level, just the beauty of the device. It is absolutely incredible.
- Well, I'm looking forward to getting mine in a few days time. So Bill we really appreciate you taking the time to stop by and chatting with us about Windows 8, Windows Phone 8. It's really an exciting, amazing time for the company and we look forward to hopefully seeing you back sometime in the future on "Next at Microsoft."
- Thank you.