

**СИСТЕМА ЛИНГВИСТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ МОТИВАЦИИ ШИРОКОЙ
АУДИТОРИИ (НА МАТЕРИАЛЕ ПУБЛИЧНЫХ
ВЫСТУПЛЕНИЙ АНГЛОЯЗЫЧНЫХ СПИКЕРОВ)**

Ю. В. Локатенко¹

Научный руководитель: Ю. С. Старостина, к.ф.н., доцент

Ключевые слова: публичное выступление, мотивация, оратор-мотиватор, прагмалингвистика, средства воздействия

В современной лингвистике внимание многих исследователей обращено на политические публичные выступления, так как в них особенно ярко проявляется важная роль языка как средства борьбы за власть и способа ее удержания. Однако всё более актуальным становится решение проблемы мотивирования людей на достижение каких-либо задач, в связи с чем большое распространение получает новый жанр - мотивационное публичное выступление, особенно популярное в англоязычных странах. Соответственно актуальность проведённого исследования определяется повышенным вниманием к выступлениям мотивационных спикеров в целом и лингвистическим средствам реализации мотивационного потенциала в частности.

В ходе нашего исследования были проанализировано лингвистическое содержание выступлений Ника Вуйчича, Стива Джобса и Марка Цукерберга с учетом фактора интонации и экстралингвистических параметров коммуникации при помощи видеоматериала. В данной работе представлен анализ выступления Ника Вуйчича как наиболее яркий пример мотивационной речи. Цель работы – представить систему лингвистических средств мотивации, использованных в выступлении Ником Вуйчичем, и понять лингвистические принципы работы мотивации как таковой. Методами исследования выступили: метод сопоставительного анализа (с политическими выступлениями), метод лингвистического описания, метод прагмалингвистического анализа.

Для начала необходимо чётко определить базовые понятия, которые будут использованы в ходе исследования. Одно из них – понятие мотивации. За основу было взято мнение А. Г. Маклакова, который определяет мотивацию, как циклический процесс непрерывного воздействия и преобразования, в котором субъект действия и ситуация взаимно влияют друг на друга и результатом которого является реально

¹ Юлия Витальевна Локатенко, студентка группы 5322-450301D,
email: lokatenko_yulya@inbox.ru

LXX Молодёжная научная конференция

наблюдаемое поведение, то есть мотивация – это всегда выбор на основе сопоставления и взвешивания поведенческих альтернатив.

Цель мотивационного спикера – вывести человека из состояния фрустрации. Мотивационное выступление воодушевляет людей и побуждает их к действиям, которые направлены на достижение целей. В его основе всегда лежит личный пример. Успешное англоязычное выступление строится на строгом соблюдении временных рамок. На грамматическом уровне постоянное использование в речи личного местоимения *'we' (me + you)* показывает неразрывность оратора и его публики, несмотря на разницу в возрасте и положении. Английские модальные глаголы позволяют варьировать степень обязательности следовать совету, желательности выполнить просьбу. Обращение к условному наклонению также сообщает высказываниям определенную долю предположительности и гипотетичности.

Выступления Ника Вуйчича часто обращены к детям и молодежи в надежде на активизацию в них поиска смысла жизни и развития своих способностей. Свое выступление *"How to stop a bully"* в обычной школе он выстраивает так, будто сам является подростком и разговаривает понятным для них языком. Он использует много самоироничных шуток (*'...1,749 hugs in one year. My arms fell off'*) вперемешку с важной информацией, а ключевые моменты объясняются через простые и запоминающиеся истории. Кроме того, Ник постоянно произносит сленговое выражение *'man'*, задает вопросы и ждет на них ответы, обращается к слушающим, то есть максимально взаимодействует с ними. Таким образом, выстраиваются доверительные отношения с аудиторией.

В начале своей речи Ник использует инверсию в предложении: *'Sometimes in life, things happen that don't make any sense'*. Вынося в начало предложения выделенную фразу, он подчеркивает, что жизнь непредсказуема, и иногда происходят вещи, которые совершенно не зависят от нас. В целом, Ник очень умело обыгрывает различные ситуации из своей жизни: не стоит на месте, меняет интонацию и тембр голоса, изображая разных людей, и, как следствие, с его стороны чувствуется очень большая отдача, а выступление становится крайне живым и интересным. Когда он говорит о чем-то серьезном, его голос становится тише, речь замедляется, появляется больше пауз. В какой-то момент он начинает кричать, используя многократные повторения одной и той же конструкции: *'I could tease you. I could tease your friends. I could tease anything about you. It's ain't hard, just like you can tease me'*. Как многие ораторы, Ник Вуйчич заканчивает свое выступление использованием прецедентного текста - цитаты, надолго остается в памяти: *'Love yourself a bit more, love each other a lot more'*.

Итак, выступление Ника Вуйчича изобилует различными стратегиями и приемами, которые часто используют ораторы-мотиваторы

LXX Молодёжная научная конференция

в своих речах. Его речь наполнена личными историями и переживаниями, он постоянно использует лексические повторы, синтаксический параллелизм и другие приемы для того, чтобы достичь главной цели и доказать подросткам, что буллинг *'just ain't cool'*. Благодаря стратегическому планированию речи и выбору нужных коммуникативных приемов и средств усиливается манипулятивное воздействие на аудиторию. В целом, при построении предложений во время выступления оратор обычно стремится избавиться от многокомпонентных синтаксических конструкций, разбив предложения на более короткие, чтобы быть уверенным, что смысл выступления будет понятен всем без исключения. Особенно эта упрощенность важна в мотивационных речах, которые призваны сподвигнуть человека действовать, а не сидеть и размышлять над громоздкой синтаксической конструкцией. Способность ясно, кратко и просто выстраивать свою ораторскую речь и защищать свои аргументы являются наиболее важными навыками для публичного мотивационного выступления.

УДК 82-311.2

ЭЛЕМЕНТЫ «НОВОЙ ЖУРНАЛИСТИКИ» В РОМАНЕ ТОМА ВУЛФА «КОСТРЫ АМБИЦИЙ»

Е. Н. Ломкина¹

Научный руководитель: Г. В. Заломкина, д.ф.н., доцент

Ключевые слова: литература нон-фикшн, реализм, точка зрения

В 60-е годы XX века в газете «Геральд трибюн» и журнале «Эсквайр» стали появляться статьи, в которых литературно описывалась обстановка произошедших событий, дословно предавались диалоги причастных лиц. В литературе США сложилось отдельное направление – «новая журналистика». Произведения «новой журналистики» в 70-90-е годы XX века сформировали пласт нон-фикшн литературы. На фоне «традиционной» журналистики отличительными чертами нового направления считаются заимствованные у реализма художественные приёмы: повествование от третьего лица, реалистические диалоги, подробное описание героя и образа его жизни. Том Вулф – один из основателей и идеолог «новой журналистики» – после успеха своих публицистических работ решил писать полноценные литературные произведения, первым из которых стал роман «Костры амбиций», взятый нами для исследования. В этом романе можно выделить очень подробные диалоги – специфическую черту «новой журналистики». Кроме

¹ Екатерина Николаевна Ломкина, студентка группы 5222-450301D,
email: catherine.lomkina@yandex.ru