Юлія Плетенецька, Єлизавета Дегтярь
м. Київ, Україна

Дискурсивні стратегії у промовах TED Talks

The paper investigates popular TED Talks related to social issues based upon the classification of discursive strategies by D. Kaisina. By researching the strategic character of communicative interaction, it becomes evident that the most adequate reflection of communicative interaction in discourse occurs by means of discursive strategies. Analysis of TED Talks shows that speakers use discursive strategies of suggestion, motivation, argumentation and persuasion to increase their influence on the audience and impose their opinion on a particular issue. Each discursive strategy is represented by specific language units and rhetorical devices. The results illustrate the highest frequency of use of argumentation and persuasion in speeches, by contrast, speakers are the least likely to use discursive strategies of suggestion and motivation.

Keywords: TED Talks, discursive strategy, argumentation, persuasion, suggestion, motivation.

Останнім часом цифрове поширення інформації користується величезним попитом, оскільки у людства є доступ до невичерпного джерела інформації завдяки мережі інтернет. За ці роки аудіовізуальний контент також перетворився в значну форму спілкування. Відео виступають іншим, більш інноваційним способом представлення теми аудиторії: натомість аби читати та робити свої власні висновки з певної теми люди, що передивляються відео, автоматично залучаються до більш інтерактивного способу спілкування.

Одним із найбільш впливових та популярних сайтів, що пропонує нову інформацію у вигляді відео, є сайт TED Talks. TED Talks – це платформа з відео, яка безкоштовно пропонує різноманітну інформацію в мережі інтернет. TED Talks, акронім “Technology, Entertainment and Design” («Технології, Розваги та Дизайн»), виступають одними із найбільш визнаних нових форм спілкування та загалом інноваційних ідей, які існують в світі.

Важлива роль українського академічного та медійного дискурсів робить своєчасним вивчення функціонування дискурсивних стратегій у промовах TED Talks із метою поліпшення передачі інформації та полегшення її сприйняття адресатами.

Публічні промови TED Talks варто тлумачити як утілення та сприйняття ідеї в процесі комунікації. Об’єктом виступає ідея оратора, що втілена вербальними та невербальними засобами комунікації, а

суб'єктом – власне мовець та аудиторія. Публічні промови TED Talks передбачають взаємодію мовця та реципієнта. Наразі мова йде про здійснення особливого типу когнітивно-комунікативної діяльності, пов'язаної із утіленням та сприйняттям ідеї, а не про одночасну присутність обох суб'єктів комунікації та безпосередню комунікацію.

Комунікативний намір мовця полягає у здійсненні комунікативного впливу на аудиторію з метою розповсюдження певної ідеї. Однак, перш ніж певна ідея буде розповсюджена, доповідачеві потрібно переконати аудиторію в її раціональності. З цією метою доповідачем активно використовуються дискурсивні стратегії. Дискурсивна стратегія, як правило, реалізовується завдяки низці комунікативних тактик, які виражені мовними засобами. Е. Шарндама переконаний, що «дискурсивні стратегії вміщують в собі усі макроструктури, що містять будь-які переконливі повідомлення, направлені на вплив на аудиторію, на їхні думки, політичні переконання та бачення ситуації» [1, с. 27]. У свою чергу В. Дейк описує дискурсивну стратегію як «наповнення промов, які підіймають поточні та мотивуючі теми, що були ретельно відібрані для переконання аудиторії прийняти нове бачення ситуації та вселити надію на покращення» [2, с. 132].

Як і в будь-якій іншій публічній промові, у TED Talks можна простежити використання доповідачем різних дискурсивних стратегій. Їхнє основне завдання полягає в тому, аби всебічно вплинути на аудиторію, правильним чином донести думку доповідача стосовно конкретного проблемного питання та заохотити поширювати ідею. На відміну від книги, доповідач має обмежену кількість часу для виголошення своєї промови, тому необхідно відповідально підійти до вибору дискурсивних стратегій, які будуть використані в публічній промові, а також їхнього поєднання. Поєднання дискурсивних стратегій у промові повинно бути гармонійним та органічним, звучати не занадто нав'язливо, оскільки у такому разі неможливе досягнення м'якого переконування аудиторії. На думку Кріса Андресона, «не існує єдиного правильного способу зробити свій виступ ефективним. Всі оратори та слухачі дуже різні. Будь-яка спроба знайти єдину правильну формулу буде приречена на поразку. Слухачі миттєво зрозуміють це та відчують, що ними намагаються маніпулювати» [3, с. 10]. Це говорить про те, що кожен доповідач має продемонструвати свою особистість у публічній промові, підібрати правильні, на його/її думку, слова, аби максимально ефективно вплинути на аудиторію. У кожного доповідача є своя цільова аудиторія.

Серед найбільш поширених дискурсивних стратегій, що використовуються у публічних промовах, виділяють стратегії аргумен-

тації, переконування, навіювання та спонукання. Кожна із дискурсивних стратегій представлена характерними вербальними та невербальними способами. Їхнє поєднання та здатність доповідача органічно подати інформацію є одним з факторів, що визначають рівень ефективності впливу публічної промови на аудиторію.

Дискурсивна стратегія доведення становить основу аргументації. Логічна структура аргументації включає тези та аргументи. Теза розглядається як думка або положення, істинність якого треба довести. Аргументи, що слідують за нею, які також називають доказами, становлять положення, істинність яких є перевіреною; вони можуть залучати фактичний матеріал, ілюстрації, статистичні дані [4, с. 132-137].

Дискурсивна стратегія аргументації реалізовується в структурній одиниці мовлення лектора, намір якої полягає в доведенні думки аудиторії. У такому фрагменті присутній обов'язково каузальний зв'язок між частинами. Мається на увазі, що події фрагменту взаємопов’язані, одна подія фрагменту призводить до появи іншої. Наприклад:

And finally, if you want to learn a language fluently, you need also a bit of patience. It's not possible to learn a language within two months, but it's definitely possible to make a visible improvement in two months, if you learn in small chunks every day in a way that you enjoy. And there is nothing that motivates us more than our own success – І, нарешті, якщо ви хочете вільно розмовляти мовою, вам потрібно набратися трохи терпіння. Неможливо вивчити мову за два місяці, але, безумовно, за цей час можна покращити рівень володіння, якщо ви навчаєтеся маленькими порціями щодня у приємний для вас спосіб. Нічого не мотивує більше, ніж власний успіх [5].

Вище поданий фрагмент дискурсивної стратегії аргументації, який розповідає слухачу як ефективно опанувати іноземну мову. Усі структурні частини фрагменту пов'язані каузальним зв'язком. Лінгвістичними особливостями цього прикладу виступають вживання умовних речень, використання модального слова need, а також граматичної конструкції it’s (definitely) possible для підсилення впливу та кращої аргументації думки лектора. Перекладачеві вдається зберегти та передати намір лектора. В останньому реченні фрагменту перекладач вдався до трансформації вилучення, зробивши фразу універсальною.

Your heart has receptors for this hormone, and oxytocin helps heart cells regenerate and heal from any stress-induced damage. This stress hormone strengthens your heart. And the cool thing is that all of these physical benefits of oxytocin are enhanced by social contact and social support. So when you reach out to others under stress, either to seek support or to help someone

else, you release more of this hormone, your stress response becomes healthier, and you actually recover faster from stress. – Серце має рецептори до цього гормону і окситоцин допомагає регенерувати клітини серця і зцілити від будь-яких стрес-індукованих ушкоджень. Цей гормон стресу зміцнює серце, і класно те, що всі ці фізичні переваги окситоцину підвищуються за рахунок соціальних контактів і соціальної підтримки, тому, коли ви тягнетесь до людей, щоб звернутися за підтримкою або допомогти комусь іншому, ви більше виділяєте цього гормону, стресова реакція стає здоровішою, і, насправді, ви швидше набираєтесь сил після стресової ситуації [6].

Поданий вище фрагмент виступає яскравим прикладом використання дискурсивної стратегії аргументації. Доповідач говорить про те, як перетворити стрес із ворога на свого друга, при цьому вдаючись у подробиці, як рівень окситоцину впливає на серцево-судинну систему, яка може страждати від постійного стресу. Усі частини фрагменту пов'язані каузальним зв'язком, описані доволі чітко, аби аудиторія повністю зуміла зрозуміти сенс слів доповідача. Також цей фрагмент яскраво ілюструє схильність доповідача до використання складних об'ємних речень. Перекладач зберігає їх у перекладі, хоча таке збереження доволі сильно ускладнює сприйняття аудиторією.

Інколи дискурсивна стратегія аргументації реалізовується в складнопідрядних реченнях. Наприклад:

The best gatherings learn to cultivate good controversy by creating the conditions for it, because human connection is as threatened by unhealthy peace as by unhealthy conflict. – Для проведення успішної зустрічі необхідно забезпечити позитивну дискусію шляхом створення необхідних умов, тому що людському зв'язку в однаковій мірі загрожують поганий мир та нездоровий конфлікт [7].

Аналізуючи поданий вище приклад, бачимо, що дискурсивна стратегія аргументації реалізується в складнопідрядному реченні з підрядною частиною причини. Цікаво те, що оригінальне англійське речення є доволі складним. Саме тому, перекладач вдається до перебудови речення для кращого сприйняття аудиторією. Варто зазначити, що в прикладі присутній елемент дискурсивної стратегії навіювання, оскільки вжито лексичний повтор слова unhealthy.

Дискурсивна стратегія переконування орієнтована безпосередньо на емоційне зараження аудиторії. Інакше кажучи, «переконування – це пафосна частина публічної промови. Емоційне зараження аудиторії виникає на основі пробудження певних емоцій, неважливо негативних чи позитивних, головне те, що емоції викликають певний емоційний стан, а саме цього прагне досягти лектор. Дискурсивна стратегія

переконування реалізовується завдяки вживанню емоційно-забарвленої лексики та семасіологічних стилістичних засобів (тропів)» [8, с. 37-47].

Для досягнення співпереживання аудиторії лектори вдаються до використання таких риторичних прийомів, як протиставлення та метафора. Наприклад:

Lucas tried to learn English at school for 10 years. His friends even made fun of him and gave him a Russian textbook as a joke because they thought he would never learn that language, or any language. And then Lucas started to experiment with methods, and to look for his own way to learn, and to have Skype chat conversations with strangers. And after just 10 years, Lucas is able to speak 11 languages fluently. – Лукас намагався вивчити англійську мову в школі десять років. Друзі навіть сміялися з нього і жартома подарували йому російський підручник, тому що вони думали, що він ніколи не вивчить цю мову, або будь-яку іншу. Тоді Лукас почав експериментувати з методами, шукати той, який йому підійде, розмовляти по Skype з незнайомцями. І вже через 10 років Лукас володіє 11 мовами [5].

Наведений вище приклад яскраво демонструє прагнення лектора викликати співпереживання до Лукаса, який пережив знущання друзів, але, зрештою, знайшовши свій метод вивчення іноземної мови, опанував 11 мов. Лектор використовує риторичний прийом протиставлення, а також прийом синонімічного повтору на базі паралельних конструкцій. Очевидно, що переклад цього фрагменту не викликав у перекладача ніяких труднощів.

Lying is an attempt to bridge that gap, to connect our wishes and our fantasies about who we wish we were, how we wish we could be, with what we're really like. And boy are we willing to fill in those gaps in our lives with lies. – Брехня – це спроба подолати цю розбіжність, звести наші бажання і фантазії про те, ким би ми хотіли бути, якими б ми хотіли бути, з тим, якими ми є насправді. Ми страшенно хочемо заповнити ці прогалини брехнею [9].

Поданий вище приклад апелює до емоційної складової слухачів, оскільки доповідач розповідає про дещо суперечливе явище брехні, що полягає у бажанні порівняти нас, якими ми б хотіли бути завдяки брехні, і тими, ким ми є насправді. Для цього доповідач використовує риторичний прийом протиставлення. Також у фрагменті вжито прийом синонімічного повтору на базі паралельних конструкцій для акцентування уваги на проблемному питанні. Очевидно, що переклад цього фрагменту не викликав труднощів у перекладача, окрім словосполучення *and boy are,* яке перекладач вилучив у перекладі. Зазвичай

це словосполучення вживається для надмірного акцентування уваги, а також використовується здебільшого у неформальному спілкуванні.

And then when we get together with someone for pizza, we're not competing with them, we're looking for an experience that both of us will share that's satisfying for both of us. – І потім, коли ми збираємося з кимось поїсти піци, ми не конкуруємо. Це подія, яку ми хочемо розділити разом, яка повинна принести задоволення для нас обох [10].

Наведений вище приклад демонструє вживання метафори з ціллю аргументації думки лектора. Лектор пропонує використовувати метафори, пов'язані з піцою для того, аби думати про сексуальну освіту у більш здоровий спосіб. Як бачимо, лінгвістичною особливістю виступає вживання фразових дієслів, тон публічної промови – дуже розмовний. Перекладач застосовує трансформацію членування та перебудови другої частини речення для кращого сприйняття аудиторією.

Дискурсивна стратегія навіювання – цілеспрямований процес впливу на психіку людини, який орієнтований на її специфічне програмування на підставі зниження свідомості та критичності. Ця дискурсивна стратегія робить акцент саме на структурне оформлення висловлювання, а не на його зміст. Висловлювання оформлюються таким чином, що сприяють відключенню критичного раціонального мислення людини. Досягається бажаний ефект завдяки вживанню структурних патернів, що забезпечують ритмізацію мовлення.

У більшості випадків лектори використовують різні види повторів, наприклад повний лексико-граматичний повтор, лексичний повтор (слова або словосполучення) на основі паралельних синтаксичних конструкцій, синонімічний повтор на основі синтаксичного паралелізму.

Дискурсивна стратегія спонукання реалізовується лектором завдяки вживанню в публічній промові спонукальних синтаксичних конструкцій, імперативів. Наприклад:

Don't be daunted. Just do your job. Continue to show up for your piece of it, whatever that might be. If your job is to dance, do your dance. – Не бійся. Не лякайся. Просто роби свою справу. Продовжуй проявляти себе у своїй роботі, незалежно від того чим ти займаєшся. Якщо ти танцюєш – танцюй [11].

Наведений вище приклад демонструє цілу низку лаконічних імперативів від лектора. Зазвичай дискурсивна стратегія спонукання вживається в кінці публічної промови. Лаконічність імперативів задає ритм та ефективно спонукає до дії. Спостерігаємо використання умовного речення у фрагменті вище та фразового дієслова, що виступає лінгвістичними особливостями публічної промови TED Talks. Перекладач вдало передає намір лектора в перекладі.

Отже, дискурсивні стратегії аргументації, навіювання, спонукання та переконування – важлива складова публічних промов TED Talks. Дискурсивна стратегія аргументації реалізується в структурній частині, складові якої пов'язані між собою каузальним зв'язком, тобто одна дія виходить з іншої. Також вживаються складнопідрядні речення, зазвичай із підрядною частиною мети і причини. Дискурсивна стратегія переконування реалізується завдяки риторичним прийомам протиставлення та метафори. Дискурсивна стратегія навіювання реалізується в різного типу повторах: повних лексико-граматичних, лексичних та синонімічних. Дискурсивна стратегія спонукання передбачає вживання імперативів та спонукальних конструкцій. Під час перекладу фахівці найчастіше вдаються до використання трансформації вилучення, що зумовлено технічними обмеженнями субтитрів на сайті TED Talks. Також спостерігаються трансформації членування речення та, навпаки, їх об'єднання.

Література

1. Sharndama E.C. Discursive strategies in political speech: A critical discourse analysis of selected inaugural speeches of the 2015 Nigeria's gubernatorial inaugurals. *European Journal of English Language, Linguistics and Literature*, 3 (2), 2015. Pp. 25-36. **2**. Van Dijk T.A. Discourse and power. Houndsmills: Palgrave. 2000, Pp 121-146. **3**. Андерсон К. TED Talks. Слова меняют мир: первое официальное руководство по публичным выступлениям. Москва: Э, 2016. 288 с. **4**. Гавриленко В.М., Тітарова Д.Ю. Лінгвостилістичні особливості політичних промов Уінстона Черчілля. *Молодий вчений*. Київ: Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», 2017. № 4 (44). С. 132-137. **5**. Machova L. The secrets of learning a new language. TED Talks. URL: https://www.ted.com/talks/lydia_machova_the_secrets_of_learning_a_new_language/transcript (дата звернення: 14.05.2020). **6**. Mcgonigal K. How to make stress your friend? TED Talks. URL: https://www.ted.com/talks/kelly_mcgonigal_how_to_make_stress_your_friend (дата звернення: 19.11.2020). **7**. Parker P. 3 steps to turn everyday get-togethers into transformative gatherings. TED Talks. URL: https://www.ted.com/talks/priya_parker_3_steps_to_turn_everyday_get_togethers_into_transformative_gatherings/transcript (дата звернення: 14.05.2020). **8**. Баранов А.Н. Лингвистическая теория аргументации (когнитивный подход): автореф. дис. … д-ра филол. наук. Институт русского языка АН СССР. М., 1990. 48 с. **9**. Meyer P. How to spot a liar. TED Talks. URL: https://www.ted.com/talks/pamela_meyer_how_to_spot_a_liar/transcript (дата звернення: 19.11.2020). **10**. Vernacchio A. Sex needs a new metaphor. Here's one… TED Talks. URL: https://www.ted.com/talks/al_vernacchio_sex_needs_a_new_metaphor_here_s_one/discussion (дата звернення: 14.05.2020). **11**. Urban T. Inside the mind of a master procrastinator. TED Talks. URL: https://www.ted.com/talks/tim_urban_inside_the_mind_of_a_master_procrastinator/up-next (дата звернення: 14.05.2020).

УДК: 81′ 25 (063)(081)

Фаховий та художній переклад: теорія, методологія, практика: збірник наукових праць / за заг. ред. С.І. Сидоренка. – К.: Аграр Медіа Груп, 2021. – 420 с.

Збірник містить статті учасників XIV Міжнародної науково-практичної конференції з питань теорії та практики перекладу, що відбулась 9-10 квітня 2021 року на кафедрі англійської філології і перекладу Національного авіаційного університету (м. Київ, Україна).

Специальный и художественный перевод: теория, методология, практика: сборник научных трудов / под общей ред. С.И. Сидоренко. – Киев: Аграр Медиа Груп, 2021. – 420 с.

Сборник содержит статьи участников XIV Международной научно-практической конференции по актуальным вопросам теории и практики перевода, которая состоялась 9-10 апреля 2021 года в Национальном авиационном университете (г. Киев, Украина).

General and Specialist Translation / Interpreting: Theory, Methods, Practice: International Conference Papers. – Kyiv: Agrar Media Group, 2021. – 420 p.

The book contains papers contributed by the participants of the 14th International Conference on theory and practice of translation / interpreting held at the National Aviation University (Kyiv, Ukraine) on 9-10 April 2021.

Editorial Board:

Zaal Kikvidze, Doctor of Philological Science, Professor
(Akaki Tsereteli State University, Georgia)

Lada Kolomiyets, Doctor of Philological Science, Professor
(Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine)

Yelena Karapetova, PhD (Philology), Associate Professor
(Minsk State Linguistic University, Belarus)

Jolanta Lubocha-Kruglik, Doctor of Philological Science, Professor
(University of Silesia in Katowice, Poland)

Oksana Malysa, Doctor of Philological Science
(University of Silesia in Katowice, Poland)

Veronika Razumovskaya, PhD (Philology), Associate Professor
(Siberian Federal University, Russian Federation)

Sergiy Sydorenko, PhD (Philology), Associate Professor
(National Aviation University, Ukraine)

Рекомендовано до друку Вченою радою факультету лінгвістики та соціальних комунікацій Національного авіаційного університету (протокол № 3 від 18.03.2021 р.)

ISBN 978-617-646-495-2

© Колектив авторів, 2021
© Національний авіаційний університет, 2021