

Стилистический анализ речей известных англоязычных деятелей (На примере прощальной речи Барака Обамы и речи Стива Джобса в Стэндфордском университете)

Карменова Дильназа,

ученица 9F класса, Назарбаев Интеллектуальная школа химико-биологического направления, г. Павлодар, dilnaza.karmenova@gmail.com

Научный руководитель

Головинцева Валерия Валерьевна,

учитель английского языка, Назарбаев Интеллектуальная школа химико-биологического направления, г. Павлодар, golovintseva_v@pvl.nis.edu.kz

Статья посвящается стилистическому анализу публичных выступлений таких известных англоязычных ораторов, как Барак Обама и Стив Джобс. Представлены наиболее часто употребляемые ими стилистические приёмы и их воздействие на аудиторию. На примере данных речей создана собственная речь с применением соответствующих стилистических приёмов. Данное исследование было представлено на конкурсе проектов в Назарбаев Интеллектуальной школе химико-биологического направления г. Павлодара, Казахстан, и заняло призовое место.

Умение влиять на аудиторию, представлять свои мысли и идеи наиболее ярко и привлекательно для зрителей и слушателей, убеждать и вести за собой силой слова и жеста — все эти умения всегда были востребованы среди многих профессионалов в различных сферах деятельности.

В жизни случается множество ситуаций, когда наши ораторские навыки могут сильно повлиять на ход событий. Школьник хочет запустить проект, который требует командного выполнения и поддержки учителей и родителей. Старшеклассник решил баллотироваться в президенты школы, молодой амбициозный человек хочет стать депутатом. В любой из этих ситуаций человеку необходимо влиять на мнение окружающих, убеждать их, вести за собой.

Как мы знаем, многие, даже опытные и очень известные политики, общественные деятели обучаются мастерству публичных выступлений, имеют собственных тренеров ораторского искусства, постоянно оттачивают свои навыки публичной речи.

В нашей работе мы исследуем речи двух всемирно известных англоязычных ораторов — Барака Обамы и Стива Джобса, выявим, какими стилистическими приёмами они пользовались, и попробуем применить подобные приёмы в своей речи, чтобы сделать её такой же красочной и эмоциональной.

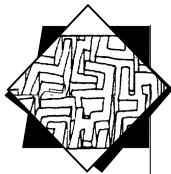
Цель: проанализировать речи известных ораторов, выявить языковые средства, применять стилистические обороты, приёмы ораторского искусства в своей речи.

Задачи:

- Изучить и выявить самых известных англоязычных ораторов современности;
- Определить наиболее их успешные речи;
- Проанализировать выбранные речи и выявить стилистические приёмы, используемые ими;
- Определить, какой эффект производят выявленные стилистические приёмы;
- Использовать стилистические приёмы в своей речи.

Несомненно, политики и бизнесмены — это те люди, для которых ораторское мастерство является «хлебом насущным», тем, без чего не стать успешным и знаменитым, поэтому в нашем проекте мы решили проанализировать известные речи известного политика Барака Обамы и не менее известного в мире бизнесмена Стива Джобса.

Проанализировав данные различных рейтингов, а также статьи, где упоминаются их личности, мы убедились, насколько велика их популярность и в особенности сила убеждения их публичных выступлений. Например, о 44-м президенте США говорят следующее. «Он, безусловно, изучал творчество своих предшественников и прекрасно разбирается в ораторском наследии, из которого черпает вдохновение для своих речей, — говорит Хаскинс. — Он явно видит себя продолжателем дел Авраама Линкольна и Мартина Лютера Кинга»[1], «Барак Обама, в лучшем случае, в кое-чем является ещё лучшим оратором, чем Джон Фицджералд Кеннеди или Франклин Рузвельт,



и более совершенным, чем «Великий коммуникатор» Рональд Рейган, обученный актёр, и Билл Клинтон, на сегодняшний день величайший коммуникатор в политике, если не в истории человечества». [2]. В «Рейтинге великих ораторов» всего мира Барак Обама занимает 5-е место [3].

Стив Джобс как великий оратор значит своей речью в Стэнфордском университете — «Эта речь и прекрасна, и полезна. Она в изобилии даёт пищу для ума, ведь в эти 15 минут был вложен смысл несравнимо больший, чем может каждый найти на многочисленных ресурсах с рассуждениями о жизни, учёбе, работе» [4], его ораторским способностям посвящена книга Кармина Галло «Презентация. Уроки убеждения от лидера Apple Стива Джобса» [5]. Он также входит в рейтинг «Великих ораторов» и занимает 4-е место [6].

Чтобы понять, как использование стилистических приёмов влияет на качество публичного выступления, нужно сначала ознакомиться с самими определениями стилистики и стилистических приёмов. Для изучения данного материала мы обратились к авторам, которые являются классиками в стилистике английского языка.

Изучив научные работы Р.С. Гинзбург [7] и И.Р. Гальперина [8], а также детально ознакомившись с прощальной речью Барака Обамы, обращённой к американскому народу, когда он покидал пост президента, и речью Стива Джобса, обращённой к студентам Стэнфордского университета, мы можем дать определения следующим стилистическим приёмам и подкрепить их примерами из выступлений.

Эпитет — это эмоционально ярко окрашенное определение. Например, Барак Обама использует в своей речи следующие эпитеты: «Та радикальная идея, великий подарок, который оставили нам наши Отцы Основатели» («What a radical idea, the great gift that our Founders gave to us»), «После всего мы остаемся богатейшей, сильнейшей, самой уважаемой нацией на земле» («After all, we remain the wealthiest, most powerful, and most respected nation on earth»). Стив Джобс использует эпитет в таких предложениях, как: «Это была прекрасная, историческая, художественно тонкая в каком-то смысле наука и она мне показалась захватывающей» («It was beautiful, historical, artistically subtle in a way that science can't capture, and I found it fascinating»), «И единственный путь к великой работе — это любить то, что вы делаете» («And the only way to do great work is to love what you do»).

Метафора — это образное сравнение, основанное на внешнем или внутреннем сходстве. Например, Барак Обама использует следующие метафоры: «И это не только моя вера. Это бьющееся сердце нашей американской идеи — нашего смелого эксперимента в самоуправлении» («And it's not just my belief. It's the beating heart of our American idea — our bold experiment in self-government»), «лестницы, мосты для тех людей, кто хочет перейти в середину» (ladders for folks who want to get into the middle). Стив Джобс воспользовался такими метафорами, как: «Иногда жизнь бьёт в вашу голову кирпичом» («Sometimes life hits you in the head with a brick»).

Олицетворение — это одушевление, одухотворение неодушевленного предмета, как в речи Барака Обамы: «Моя мама, бывало, говорила мне, что у реальности есть способ догнать тебя» («...my mom used to tell me, reality has a way of catching up with you.»); или Стива Джобса: «И подобно великим отношениям, это становится лучше и лучше, как годы идут» («And, like any great relationship, it just gets better and better as the years roll on»).

Антитеза — противопоставление, например, в следующих словах Стива Джобса: «Она очищает старое для того, чтобы открыть дорогу новому» («It clears out the old to make way for the new»).

Повтор — повторение одного и того же слова или словосочетания. Данную фигуру довольно часто использует Барак Обама: «Вы сделали меня гордым, вы сделали страну гордой» («You have made me proud, and you have made the country proud»), «Это тот дух — это тот дух, порождённый просвещением, который сделал нас экономической державой. Это тот дух, который лечит болезни и ложит компьютер в каждый карман, это тот дух» («It is that spirit — it is that spirit born of the enlightenment that made us an economic powerhouse. The spirit that took flight at Kitty Hawk and Cape Canaveral, the spirit that cures disease and put a computer in every pocket, it's that spirit»), а у Стива Джобса повторов меньше, но они не менее важны и выразительны: «Во всём кампусе каждый плакат, каждый ярлык на каждом ящике, был красиво подписан от руки» («Throughout the campus every poster, every label on every drawer, was beautifully hand calligraphed»).

Анафора является подтипом повторения, но в этом случае повторяется начало предложения. «Мы, люди, даём ему власть. Мы, люди, придаём ему значение — с нашим

участием и с тем выбором, который мы делаем, и союзами, которые мы создаём.» («We, the people, give it power. We, the people, give it meaning — with our participation, and with the choices that we make and the alliances that we forge») (Речь Барака Обамы); «Это означает попытаться рассказать своим детям всё, на что, как вы думали, у вас будут следующие 10 лет, рассказать им всего за несколько месяцев. Это означает, объяснить всё так, чтобы оно было максимально простым для вашей семьи. Это означает попрощаться» («It means to try to tell your kids everything you thought you'd have the next 10 years to tell them in just a few months. It means to make sure everything is buttoned up so that it will be as easy as possible for your family. It means to say your goodbyes») (Речь Стива Джобса).

Асиндетон — бессоюзие в тех местах, где сам собой напрашивается союз, но данный приём используется намеренно, чтобы придать высказыванию краткость и даже некоторую намеренную сухость. Например: «Независимо от того, насколько несовершенны наши усилия, независимо от того, насколько целесообразно игнорировать такие ценности, это часть защиты Америки» («No matter how imperfect our efforts, no matter how expedient ignoring such values may seem, that's part of defending America») (Речь Барака Обамы); «Вы должны верить во что-нибудь — ваш кишечник, судьбу, жизнь, карму, что угодно» («You have to trust in something — your gut, destiny, life, karma, whatever») (Речь Стива Джобса).

Полисиндетон — многосоюзие. Барак Обама часто использует данный стилистический приём для намеренного создания впечатления множественности перечисляемых элементов, например: «в найме и в жильё, и в образовании, и в системе уголовного правосудия...» («in hiring, and in housing, and in education, and in the criminal justice system...»).

Градация — нагнетание, возрастающая важность перечисляемых элементов. Данный приём использует Барак Обама, например: «Появитесь, погрузитесь, оставайтесь в нём» («Show up, dive in, stay at it»), «Я видел, как вы росли, женились, завели детей, начали свои невероятные новые путешествия» («I've watched you grow up, get married, have kids, start incredible new journeys of your own»).

Риторический вопрос — вопрос, не требующий ответа. Например: «Как вы можете быть уволенными из компании, которую вы начали?» («How can you get fired from a company you started?») (Речь Стива Джобса).

Риторическое обращение — слова, словосочетания, называющие тех, к кому обращаются с риторическим восклицанием. Их довольно много в речи Барака Обамы, например: «Мои коллеги-американцы, это была честь моей жизни, чтобы служить вам.» («My fellow Americans, it has been the honor of my life to serve you»).

Риторическое восклицание — это выражение, которое произносится с целью привлечь внимание окружающих. «Да, мы можем. Да, мы сделали это. Да, мы можем.» («Yes, we can. Yes, we did. Yes, we can») (Прощальная речь Барака Обамы).

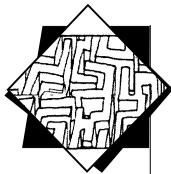
Ирония — тонкая насмешка, основанная на противоречии словарного и контекстуального значения. Стив Джобс использует данный приём: «Смерть вероятно — единственное лучшее изобретение Жизни» («Death is very likely the single best invention of Life»).

Проанализировав речи данных ораторов, мы составили таблицу, в которую вошли все стилистические приёмы, используемые ими с примерами. Мы выяснили, что Барак Обама использовал 14 метафор, 13 повторов, 12 эпитетов, 8 анафоров, 7 риторических обращений, 6 полисиндетонов, 4 асинетона, 3 градации, 2 риторических восклицания и 2 олицетворения, а Стив Джобс — 6 эпитетов, 5 метафор, 5 повторов, 3 антитезы, 2 олицетворения, 2 асиндетона, 1 риторический вопрос, 1 риторическое обращение, 1 иронию, 1 градацию и 1 анафору. Кроме того, нами было установлено, что наиболее часто встречающиеся стилистические приёмы Барака Обамы — это метафора (14), повтор (13) и эпитет (12). Стив Джобс чаще всего употреблял: эпитеты (6), метафоры (5) и повторы (5). Таким образом, мы делаем вывод, что эти известные ораторы предпочитали воздействовать на публику при помощи метафоры, эпитета и повтора.

На основе данного исследования, убедившись в важности использования стилистических приёмов для создания условий успешной коммуникации, влияния на аудиторию, мы создали свою собственную речь, которая, как мы надеемся, вызовет положительный эмоциональный отклик у нашей аудитории.

Dear audience, ladies and gentlemen! (rhetorical address).

Have you ever seen people crying and cheering during the speech of Barack Obama? Have you ever felt butterflies in your stomach (metaphor) while listening to Steve Jobs' presentation of a new product? Why do you think this happens? — because they use all the means



and tricks of their verbal and nonverbal communication skills, they are really skillful performers and brilliant speakers. (epithet)

Surely, the way you look, the way you move, the way you (repetition) smile and look straight into the eyes of a listener, all these things are vitally (epithet) important, but the most essential thing is what you say and how you say it. It is a well-known fact that all famous, and infamous (antithesis) by the way, figures have perfect communication and orator's skills thanks to special trainers and knowledge of language styles and stylistics.

Before we started our research we investigated world ratings of top speakers and chose 2 of most famous figures on the world stage (metaphor): Barack Obama as a political leader and Steve Jobs as an influential entrepreneur.

Then we chose their most spectacular and unforgettable speeches (epithet) and analysed them.

Just look at these two prominent men, dear audience (rhetorical address), listen to their speeches and you will feel their power over your mind and hearts! (metaphor)

Their image exclaims (personification): «You can rely on me! Yes, we can do it! Yes, you can do it!» (repetition, rhetorical exclamation)

Ladies and gentlemen! (rhetorical address) I am sure you will agree with me that effective non-verbal communication is vitally important for a public speaker, but what is more important is words, sentences, your story, your message (gradation) to the audience. What you say and how you say it, this is the core (metaphor) of any speech.

In conclusion, dear audience! (rhetorical address) When I started this project I was as shy as a fawn. (simile) When I had to give a speech I wanted to become invisible (metaphor), I almost whispered and never made eye-contact with anyone.

Now my voice is loud enough for each of you to hear me. Now I look at each of you, I smile to you (repetition) and see your reaction. Now my gestures and mimic help me in my communication with you, ladies and gentlemen. (rhetorical address). But what is most precious for me is that now I can fill my speech with emotions through using stylistic devices which are like a frame for a picture (simile).

Of course I am not a professional painter (metaphor) yet, but I am on my way to fame and recognition.

Ознакомившись и проанализировав знаменитые речи знаменитых ораторов

современности, мы убедились в силе ораторского искусства и его влиянии на аудиторию слушателей. Могущественные фигуры современности не имели бы такую власть над умами и душами людей без применения навыков ораторского мастерства, одним из которых является украшение собственной речи стилистическими приёмами. Каждый человек, желающий добиться высоких результатов в жизни, стать лидером в той или иной сфере, должен уделить немалое внимание языковым средствам, добавляющим образности в его речь.

Алгоритм действий, который предлагаем мы:

Выберите известную (или не очень) фигуру, кому бы вы хотели подражать;

Послушайте, почитайте и посмотрите выступления данного деятеля;

Проанализируйте его/её вербальное и невербальное поведение и стилистические подробности речи;

Применяйте в своих выступлениях те же или подобные приёмы. ☛

Литература

1. Александра Казакевич. Риторика. Ораторское искусство. Этикет. Барак Обама и искусство красноречия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.alexandrakazakevich.com/blog/barak-obama-i-iskusstvo-krasnorechiya>

2. Huffpost. Obama Is America's Third Greatest Presidential Orator in Modern Era, Richard Greene [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.huffingtonpost.com/richard-greene/obama-is-americas-3rd-gre_b_813868.html — (Дата обращения: 25.01.2011)

3. Спикерклуб-VIP. Рейтинг великих ораторов: Барак Обама [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://speakerclub.ru/2014/04/20/obama/>

4. 4brain. Речь Стива Джобса [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://4brain.ru/blog/%D1%80%D0%B5%D1%87%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%B0-%D0%B4%D0%B6%D0%BE%D0%B1%D1%81%D0%B0/>

5. Karmine Gallo. The Presentation Secrets of Steve Jobs: How to Be Insanely Great in Front of Any Audience/ Karmine Gallo — McGrawHill, 2012. — 238 с.

6. Спикерклуб-VIP. Рейтинг великих ораторов: Стив Джобс [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://speakerclub.ru/2014/04/20/stiv-dzhobs/>

7. R.S. Ginzburg. A course in modern English lexicology/R.S.Ginzburg, S.S.Khidekel, G.Y.Knyazeva, A.A.Sankin — Издательство «Высшая школа», 1979. — 269 с.

8. I.R. Galperin. English Stylistics/I.R. Galperin — URSS Moscow — 332 с.