

НЕГАТИВНАЯ ЭМОЦИОНАЛЬНО-МОДАЛЬНАЯ ОКРАСКА И ЕЕ ИНТОНАЦИОННОЕ ВЫРАЖЕНИЕ

Умение определить эмоции говорящего является составной частью коммуникативной компетенции, которая необходима как для благоприятного общения с носителями языка, так и для перевода информации на родной язык. В силу наличия отличительных особенностей в использовании разных интонационных моделей для выражения модальных оттенков в русском и английском языках неносителю языка может быть непонятна негативная эмоциональная окраска высказывания, что в дальнейшем может привести к коммуникативной неудаче.

Для изучения интонационного выражения негативной эмоционально-модальной окраски нами были проанализированы аудиозаписи двух типов академических диалогов носителей английского языка. В один корпус были отобраны записи с ярко выраженными негативными коннотациями, выражающими недовольство, что подтверждалось соответствующей лексикой. Во второй корпус вошли диалоги с положительной оценкой академических достижений. Аудиторы-фонетисты сделали просодическую разметку тех фрагментов диалогов, которые звучали особенно отрицательно или особенно положительно. Сравнение интонационного оформления выделенных фрагментов позволило сделать заключение о том, что в случае как негативной, так и позитивной окраски носители языка используют терминальные тоны с любым направлением движения высоты голоса. Отличительной чертой отрицательного отношения можно считать резкое смещение всех тонов, как кинетических, так и статических, в более низкую зону голосового диапазона. И, напротив, – в более высокую для выражения удовлетворения и энтузиазма. Необходимо также отметить, что смещение в низкую зону, как правило, сопровождалось замедлением темпа речи, как будто носитель языка тратит дополнительное время для подбора нужных слов для выражения неприятной критики. Примеры ниже демонстрируют данную тенденцию.

Негативное отношение

- |What's the problem in \history?
- √Well ⊂history is ⊂so ⊂early in the √morning.
- It's at |9 o'clock. That's |not so √early.

Позитивное отношение

- √You are a \freshman, |'aren't you.
- You are in your √first •year?
- \Yes, |I \am.
- O\k, |so you •actually |don't need to de\clare your √major |until the ⊂end of your ⊂second √year.

Согласно слуховым впечатлениям аудиторов, помимо интонационного оформления отрицательная и положительная оценка собеседника или предмета разговора улавливается также в тембре голоса, который может быть сухим и холодным или теплым и доброжелательным.