

говорящий обращается к себе самому (mit sich selbst sprechen, reden / Selbstgespräche führen), fe адресует свои высказывания собеседнику (zu sich reden).

### 5. Семема zu einem bestimmten Thema sprechen

Семантический признак “говорить на какую-либо тему” доминирует в данной семеме. Предполагается ситуация, в которой коммуниканты обсуждают какую-либо тему или темы. Правила коммуникации определяют круг тем, которые не принято обсуждать прямо (unliebsame Themen). К “надежным” темам (sichere Themen) среди незнакомых и мало знакомых людей в культурном немецком обиходе относятся обычно “погода”, “домашние животные”, “дети” и соответственно окружающая обстановка. “Ненадежные” темы – “религия”, “политика” и “болезни” (Поэтому в разговорах на эти темы широко используются всевозможные эвфемистические замены). Кроме того, существует ряд произвольных границ: можно спросить собеседника об источнике его доходов, но не допускается вопрос, сколько тот зарабатывает (\*Wieviel verdienen Sie?). Ср. Man kann ruhig darüber sprechen; Darüber spricht man höchstens mit Freunden.

Девиации в речепроизводстве представляют собой нарушения коммуникативных постулатов Г.П.Грайса. Так, девиации акустической формы речевого произведения нарушают максимы манеры речи, что связано с сообщением непонятной, избыточной или недостаточной информации (Überinformation – mangelnde Information).

### Библиография

1. Минина Н.М. Лексико-семантическая глагольная система современного немецкого языка: Автореф. дисс. ... доктора филол. наук. - М., 1975.
2. Фесенко Т.А. Этноментальный мир человека: опыт концептуального моделирования: Автореф. дисс. ... доктора филол. наук. - М., 1999.
3. Храмова Г.А. Verba dicendi в немецкой разговорной речи: Автореф. дисс. ... канд. филол. наук. - М., 1983.
4. Швецова М.Г. Прагматические функции предложений с глаголами речевой деятельности в немецком языке: Автореф. дисс. ... канд. филол. наук. - М., 1992.

## УЧЕТ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ В ОБУЧЕНИИ АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ

Е.Ф.Рослякова

*Белгородский университет потребительской кооперации,*

*Л.Н.Кожевникова*

*Белгородский госуниверситет*

Изучение англоязычного социо-культурного контекста, особенностей поведенческого и речевого этикета трансконтинентального характера позволяет выделить важнейшие задачи при построении коммуникативных стратегий поведения – формирование у обучаемых основных компонентов

общения, составляющих социальное приличие (social grace). Учет социально-обусловленного этикета иноязычной коммуникации поможет создать чувство комфорта у партнеров, а также оптимизировать достижение конечного результата общения.

Одной из форм общения можно рассматривать выступление перед аудиторией, презентацию.

Термин «презентация» определяется как выступление с речью, докладом, осуществляющее взаимодействие коммуниканта с аудиторией, с целью информирования или побуждения ее к принятию определенных решений (Friedman, 1994: 467).

Возможности и сила воздействия, эффективность презентации зависят от того, насколько она продумана, спланирована и подготовлена выступающим для специфической аудитории.

Презентация будет воздействующей и вызовет предполагаемую реакцию или желаемые действия со стороны реципиентов, если выступающий будет достаточно адекватно решать информативные и эмоциональные установки, опираясь на дикционное мастерство, правильно оформляя ритмико-интонационный аспект высказывания, четко передавая его модуляционные особенности и соблюдая соответствующий мимико-жестикуляционный облик.

Степень восприятия выступления реципиентами во многом определяется наличием или отсутствием дикционных погрешностей у выступающего, соответствием интонирования содержанию высказывания, а также целым рядом невербальных средств.

Для практического воплощения идей реализации социального приличия в говорении целесообразным представляется неоднократная отработка выступающим речевого содержания, мимического облика, осуществление симультанного контроля за своим поведением (Don't lose sight of yourself as part of that audience... or you may become invisible (Bomze, 1900: 137).

Исследователи ораторского искусства обращают большое внимание на вопрос о выражении лица (facial expression).

Главное здесь - установление глазного контакта (maintenance of eye contact).

Хмурое выражение, кислая мина (a wry face) бегающий взгляд, отсутствие глазного контакта, взгляд вдаль (black look) вверх голов могут навести аудиторию на мысль об отсутствии интереса, неуверенности, страха и т.д. (seeming disinterest; you may appear to be afraid, etc.) (Bomze, 1900: 137; Nelson, Pearson, 1990: 214).

Теоретики риторического искусства подчеркивают необходимость постоянной устной отработки содержания высказывания и достижения подлинного технического мастерства, чтобы речь звучала отчетливо, а не сквозь зубы (through clenched teeth), чтобы мимические дистракторы типа прищмокивания губами (smacking one's lips или проглатывание слов (swal-

lowing one's words) не снижали уровня восприятия и понимания смысла ораторской речи.

Произносительные дефекты типа вялой артикуляции (*feeble articulation*), шепелявости, "каши во рту" (*lisping, mush mouth*), тембральных недостатков: хрипоты, приглушенного голоса, голосовой резкости (*hoarse, sharp, muffled voice*), интонационной монотонности (*the pitch of the voice doesn't alter*), экстериоризации процесса обдумывания и использования заполнителей пауз (*vocalized pauses, pause fillers eg.: hm, er, mm, etc.*) вряд ли смогут обеспечить успех выступления, покоришь или очаровать аудиторию.

Следует упомянуть и такой распространенный недостаток современных ораторов как экономия произносительных усилий (*economy of speech efforts*), особенно в конце слов, беззвучное проговаривание которых ведет к неясности речи (Мурашов, 1996: 61).

Перефразируя "золотое правило", которым начинающему оратору предлагают руководствоваться Пол Нэлсон и Джуди Корнелия Пирсон (Nelson, Pearson, 1990: 48), следует отметить, что особый эффект речь оратора будет иметь тогда, когда он будет говорить так, как он хотел бы, чтобы с ним говорили другие (*Speak unto others as you would like others speak unto you*).

При современной общей теоретической и практической разработанности вопроса о культуре и искусстве речи представляется целесообразным определить некоторые требования относительно выступлений перед публикой на английском языке.

В плане системной организации подготовки к презентации на английском языке можно предложить следующие этапы работы:

- определение темы и цели выступления (*inform, convince, persuade, impress etc.*);

- составление плана речи, выделение главных идей, выбор логически выдержанного, последовательного и естественного перехода от одной идеи к другой (*state clearly the main ideas of your talk at the outset, use transition words to connect them*);

- определение "параметров" аудитории (*the target audience: age, gender, interests, ethnicity*);

- ознакомление с местом презентации (*adaptation to the auditorium - physical setting, to avoid the effect of the "new suit"*);

- овладение материалом выступления (*not to be manuscript-bound*), его многократная устная отработка (*if you never vary the information, stress or pitch "your voice will sound flat and strange, like a robot's"*) (Bomze, 1990: 182).

Учет выделенных этапов подготовки к презентации, свободное владение материалом, установление выступающим зрительного контакта не только со всей аудиторией вообще, но и с отдельным слушателем (*head nodder*) в частности, поможет снизить психологический дискомфорт; речь оратора получит положительную оценку аудитории:

X. speaks smoothly and articulately;

X. has a way with words;

Quite a piece of oratory!

What an eloquent presentation! (Lubensky, 1995: 119).

Претворение нравственно-этического критерия деятельности оратора (Введенская, 1995: 293) – единства слова и действия (unity of word and behaviour) обеспечит взаимопонимание и достижение цели презентации.

### Библиография

1. Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Культура и искусство речи. - Ростов-на-Дону: "Феникс", 1995.
2. Мурашов А.А. Основы педагогической риторики. - Москва: Институт практической психологии, 1996.
3. Bomze Jo Ann W. Reading Literature (Interpretation and Critical Writing ). - N.-Y.: Beaver College, Longman, 1990.
4. Friedman J. P. Dictionary of Business Terms. - N.-Y.: Barron's, 1994 .
5. Lubensky S. Russian- English Dictionary of Idioms. - N.-Y.: Random House, 1995.
6. Nelson P.E., Pearson J.C. Confidence in Public Speaking. - Athens: WCB, OhioUniv., 1990.

## ПСИХОЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВТОРИЧНЫХ ТЕКСТОВ, СОЗДАВАЕМЫХ МЛАДШИМИ ШКОЛЬНИКАМИ С ТЯЖЕЛЫМИ НАРУШЕНИЯМИ РЕЧИ

Н.Г.Токарева, Г.В.Бабина  
*Московский государственный  
 педуниверситет*

В современной науке весьма интенсивны поиски эффективных методов анализа текстовой информации. Опираются они, как правило, на достижения лингвистики, а в последнее время, в большей степени на достижения психолингвистики. С точки зрения психолингвистики, текст представляет собой структурное иерархическое образование, компоненты всех уровней которого имеют смысловой характер, отличаясь друг от друга лишь степенью сложности или значимости в общей структуре. Они объединены общей темой, идеей или предметом высказывания, т.е. общей мыслью, которая является реализацией замысла говорящего.

В соответствии с поставленной нами задачей изучения вторичных текстов-пересказов, создаваемых младшими школьниками с тяжёлой речевой патологией, нас интересовали, в первую очередь, те подходы, которые ориентированы на содержательный анализ текста.

Традиционные схемы анализа семантической информации, представленной в тексте, были разработаны во второй половине 20-го века отечественными исследователями (Жинкин, 1956; Дридзе, 1979; Апухтин, 1978; Доблаев, 1969). Главными компонентами (единицами) анализа являлись высказывание и его семантические составляющие - субъект и предикат. Также для анализа текста использовалось выделение в речевом сообщении микро-