

(15) Тогда можно будет с полным основанием, а не из одной лишь недостойной мстительности *Dann könnte ich dem Schurken mit vollem Recht, nicht aus bloßer Rachsucht, mit dem Revolvergriff eins überziehen* стукнуть мерзавца рукояткой по лбу [В. Акунин. Die Diamantene Kutsche [Б. Акунин. Алмазная колесница (А. Tretner, 2006)]. (2003)].

Таким образом, в результате проведенного исследования выявлены как сходства, так и некоторые различия в количественном составе разноуровневых языковых средств, участвующих в формировании акционального значения однократности действия в рассматриваемых языках, обусловленные, в первую очередь, отсутствием в немецком языке морфемы-репрезентанта однократности действия, аналогичной по своей продуктивности русскому семельфактивному суффиксу **-(а)ну-**.

Литература

1. Бондарко, А. В. Русский глагол : пособие для студентов и учителей / А. В. Бондарко, Л. Л. Буланин ; под ред. Ю. С. Маслова. – Л. : Просвещение, 1967. – 190 с.
2. Национальный корпус русского языка. 2003–2022 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ruscorpora.ru/>. – Дата доступа: 20.02.2018.

ОБУЧЕНИЕ ФОНЕТИЧЕСКИМ СРЕДСТВАМ УБЕЖДАЮЩЕЙ КОММУНИКАЦИИ КАК ВАЖНЫЙ КОМПОНЕНТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ЛИНГВООБРАЗОВАНИЯ

Л.И. Бобылева

В статье рассматриваются фонетические средства убеждающей коммуникации, а также методическая система овладения ими.

Ключевые слова: акцентуация, мелодика, ритм, темп, паузация, дикция, система упражнений

CONVINCING COMMUNICATION PHONETIC MEANS TEACHING AS AN IMPORTANT COMPONENT OF PROFESSIONAL LINGUISTIC EDUCATION

L.I. Bobyleva

The article deals with phonetic means of convincing communication, as well as the methodical system of their mastering.

Keywords: accentuation, melody, rhythm, tempo, pausation, diction, the system of exercises

Убеждение как способ психологического воздействия призвано устранить или нейтрализовать ментальные фильтры и превратить информацию в систему установок и принципов индивида, прежде чем она достигнет сознания человека.

Традиционно выделяются четыре группы социолингвистических средств убеждения: структурные, невербальные, социальные и фонетические. Каждая группа выполняет определенную коммуникативную функцию, а в совокупности все они реализуют успешное достижение целей общения.

Структурные средства убеждения включают собственно саму структуру

текста (зачин, вступление, основная часть, заключение) и средства связности речи.

Залогом успешной коммуникации является адекватное сочетание как вербальных, так и невербальных средств общения. Невербальная коммуникация, а именно: ее звуковые коды (тембр, громкость, интонация), кинесика (жесты и движения тела), окулесика (визуальное поведение людей в процессе коммуникации, значение взгляда), гаптика (тактильная коммуникация), проксемика (расстояние между собеседниками, использование личного пространства) имеет не менее значимую информационную нагрузку, чем вербальные средства общения.

Социальные средства убеждения декларируют ряд требований, которые обеспечивают эффективность убеждения как метода воздействия. К их числу относятся: 1) содержание и форма убеждения должны соответствовать возрастным и индивидуальным особенностям личности; 2) убеждение характеризуется логичностью, доказательностью, последовательностью, аргументированностью; 3) убеждая других, необходимо использовать как общие теоретические сведения, так и конкретные факты, примеры; 4) пытаясь убедить других, коммуникатор сам должен верить в то, о чем говорит [1].

Фонетические средства убеждения имеют большое значение для результативной коммуникации. Четкая дикция, правильная артикуляция, адекватное логическое, фразовое и эмфатическое ударение, разнообразие интонации, уместная паузация, умеренный темп – все это само по себе создает весьма благоприятное впечатление на слушающих. Даже очень профессионально написанный текст может оказаться неубедительным из-за неумения использовать фонетические средства убеждения.

Обучение фонетическим средствам убеждающей коммуникации предусматривает формирование слухопроизносительных и ритмико-интонационных навыков. Владение слухопроизносительными навыками предполагает фонемно правильное произнесение всех изученных звуков в потоке речи и их понимания при аудировании. Их качество обусловлено развитием фонематического слуха, обеспечивающего анализ речевых звуков на основе различения фонем, а, следовательно, и соотнесение услышанного звука с соответствующим ему значением.

Наличие ритмико-интонационных навыков обеспечивает интонационно и ритмически правильную окраску речи и, соответственно, понимание речи. Операции интонирования предусматривают работу над 1) акцентуацией, включающей в себя постановку логического, фразового и эмфатического ударения; 2) мелодикой; 3) ритмом; 4) темпом, 5) паузацией.

Развитие слухопроизносительных и ритмико-интонационных навыков при специально подобранной системе тренировочных упражнений с разумным применением наглядности – процесс не очень сложный и легко управляемый. Формирование указанных выше навыков включает следующие этапы:

1) демонстрация, 2) объяснение способа произнесения, 3) упражнения на дифференциацию, имитацию, подстановку, трансформацию; 4) активизация в речи.

Доминирующую роль, безусловно, играют тренировочные упражнения. Так, примерами упражнений на дифференциацию могут быть задания типа: прослушайте предложения и отметьте те, которые содержат интонацию убеждения; прослушайте 3 высказывания и определите, какой темп оптимален для убеждения; прослушайте текст и обозначьте паузы, имеющие функцию убеждения, в его печатном варианте; прослушайте высказывания и укажите, на какие слова падает логическое ударение.

Упражнения на имитацию могут быть представлены следующими заданиями: повторите вслед за диктором, имитируя интонацию убеждения; после прослушивания убеждающего высказывания постарайтесь повторить вслед за диктором и уложиться по времени в паузу; повторите вслед за диктором, обращая внимание на логическое ударение.

Подстановочные упражнения предполагают работу по моделям или использование определённых образцов в качестве ключей, при этом структура предложения не меняется. Например: восстановите диалог, вставьте в него собственные предложения, используя интонацию убеждения; исходя из контекста, выберите из предложенных вариантов (с уже поставленным логическим ударением) те, где логическое ударение соответствует ситуации, и завершите высказывание.

Трансформационные упражнения предполагают изменение структуры предложения, его расширение, сокращение, перифраз. Например: дополните микродиалоги, используя фразы с интонацией убеждения из предложенных вариантов; опираясь на предложенное логическое ударение, опишите ситуацию, объясняющую использование данной логической схемы, продолжите высказывание.

После выполнения тренировочных упражнений следует активизация сформированных навыков в подготовленной и неподготовленной речи. На данном этапе рекомендуется выполнение упражнений типа: на основе предложенной ситуации составьте диалог, используя интонацию убеждения; прочтите вслух титры к видеоролику, используя фонетические средства убеждения; самостоятельно подготовьте небольшое высказывание на предложенную тему, где особую роль играют паузы, имеющие функцию убеждения; подготовьте различные ситуации, где одно и то же предложение имеет разное логическое ударение.

Помимо перечисленных выше упражнений, немаловажную роль играют специальные упражнения для улучшения дикции, направленные на разработку мягкого неба, коррекцию работы языка и губ, исправление недостатка звука в резонирующей полости рта, развитие диапазона и усиление голоса и др.

Таким образом, удачно использованные фонетические средства убеждения

гарантируют, что ваше выступление не просто прослушают – оно заставит задуматься и потенциально приведет к желаемому результату. Формирование навыков и умений убеждающей коммуникации обеспечивается тренировочными заданиями, максимально имитирующими реальные ситуации.

Литература

1. Rieke, D. R. Argumentation and Critical Decision Making / D. R. Rieke. – Utah: Pearson, 2012. – 320 p.

ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК КАК КУЛЬТУРНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ НАЦИИ

А.И. Верхов

В статье рассматриваются вопросы существования языка как главной составной части культуры нации, как инструмента для хранения и передачи последующим поколениям исторического и культурного опыта. Рассматривается процесс «узнавания» народами друг друга. Их взаимопонимание при активно развивающихся контактах на всех уровнях становится сегодня актуальной задачей.

Ключевые слова: межкультурная коммуникация, иностранный язык, межнациональное общение, традиции и обычаи

FOREIGN LANGUAGE AS A COMPONENT OF A NATION'S CULTURE

A.I. Verkhov

The article deals with the existence of a language as the main component of a nation's culture, as a tool for storing and transmitting historical and cultural experience to subsequent generations. This article discusses the process of peoples' "getting to know" each other. Today it is becoming an urgent task to develop mutual understanding among the peoples through actively developing contacts at all levels.

Keywords: intercultural communication, foreign language, interethnic communication, traditions and customs

Люди со своими традициями, обычаями, которые складывались в процессе развития истории, живут в разных странах, поэтому язык – это то, что дает возможность понимать человека из другой страны, показывает возможности межкультурной коммуникации.

Человека, владеющего знаниями в различных областях науки и культуры, считают образованным, а человека, знающего один или несколько иностранных языков на достаточно высоком уровне, знающего традиции страны изучаемого языка и ориентирующегося в её национальной культуре, называют высокообразованным, поскольку это помогает наладить межкультурное общение, так необходимое в нашей сегодняшней действительности.

Язык является одновременно и показателем развития нации, и средством постижения культурных ценностей для иностранцев, поскольку формирует свое представление о культуре другой страны через язык, ведь именно в процессе взаимообогащения каждая культура формируется, становится богаче и поднимается на новый уровень развития за счет заимствования лучших национальных достижений.

Иностранный язык помогает не только приобщаться к культуре другой