



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра зарубежной филологии и прикладных коммуникаций
ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА


На тему «Характеристика языковой личности лектора на примере публичных выступлений на сайте TED Talks».

Исполнитель _____ Волкова Татьяна Борисовна _____

Руководитель _____ к.ф.н, доцент _____

_____ Родичева Анна Анатольевна _____

«К защите допускаю»

И.о. заведующего кафедрой _____  _____

_____ к.ф.н., доцент _____

(ученая степень, ученое звание)

_____ Родичева Анна Анатольевна _____

«__» _____ 20__ г.

Санкт-Петербург

2023

Оглавление

Введение.....	3
Глава 1. Теоретические предпосылки исследования.....	6
1.1. Понятие языковой личности	6
1.2. Особенности делового поведения	10
1.3. Межкультурные взаимодействия людей	13
1.4. Языковые черты лекций TED Talks	14
Глава 2. Характеристика языковой личности лектора через выступления на платформе TED Talks.....	20
2.1. Вводные замечания	20
2.2. Интонационные характеристики речи лекторов платформы TEDTalks	21
2.3. Общая характеристика научно-популярных лекций на TED Talks по темам межкультурной коммуникации	22
2.4. Вербальные и невербальные особенности выступлений лекторов TED Talks по темам межкультурной коммуникации	25
2.5 Языковые особенности научно-популярных лекции по темам деловой коммуникации (на материале TED Talks)	38
Выводы по Главе 2	53
Заключение	55
Список используемой литературы	58

Введение

На сегодняшний день лекция - это основная форма подачи большого объема систематизированной информации как ориентировочной основы для самостоятельного обучения студентов. При современном уровне развития науки и культуры лекция - это интеллектуальный труд, который демонстрирует глубокое творческое и научное мышление. Эрудиция лектора помогает ему руководить аудиторией. Какова роль лекций? Она не заменяет чтение книги, но побуждает к чтению и самостоятельному исследованию прослушанного. Также лекция - это экономный способ получения общих знаний, необходимых для познавательной деятельности на практических занятиях, развивающий интерес к конкретной дисциплине [16].

Актуальность данного исследования заключается в необходимости изучать способ получения знаний из формата лекций, который рассмотрен широко, но преимущественно на академическом материале. Ведение лекций в формате подкастов на различных платформах, таких как YouTube, является очень популярным в наши дни, это доказывает количество просмотров и подписчиков на канале TED Talks [17].

Объектом исследования является языковая личность лектора, выступающего на сайте TEDtalks.

Предмет исследования – вербальные и невербальные особенности проявлений речевого поведения лектора во время публичных выступлений на TEDTalks.

Цель работы – выявление характерных особенностей языковой личности лектора сайта TED Talks.

Для достижения цели нами ставятся следующие задачи:

1. Изучение особенностей научно-популярных лекций по межкультурной и деловой коммуникации.
2. Рассмотрение особенностей лекций на сайте TED Talks.

3. Выявление вербальных и невербальных особенностей проявлений речевого поведения лектора во время публичных выступлений на TED Talks.

4. Выявление прагматических характеристик языковой личности лектора, определение влияния спикеров TED Talks на аудиторию канала.

Материалом исследования послужили видеоролики и скрипты лекций TED Talks по темам межкультурной коммуникации и делового общения.

Цель и задачи данной работы обусловили выбор методов исследования: метод сплошной выборки, метод описания, контентного анализа, метод сравнения и моделирования.

Методологической базой данного исследования послужили научные труды, таких ученых, как: Т. Ю. Сомикова, Е. Н. Ступакова, Т. В. Кондрашина, Е. Ю. Викторова, О. С. Ахманова, М.В. Колтунов, Т. В. Матвеева, Г. Хофстеде, Т. В. Жеребило, С. И. Ожегов, Т. В. Шмелева, С.И. Гессен, М. В. Пименова, В. В. Виноградов, Ю. Н. Караулов, О. В. Лютовинаова, А. Д. Гавриш, О. А. Левоненко и др.

Новизна исследования заключается в том, что впервые рассмотрены случаи невербальных и вербальных проявлений спикеров на примерах отдельно взятых лекций по межкультурной и деловой коммуникации с публичных выступлений на сайте TEDTalks.

Практическая значимость заключается в возможности использования результатов данного исследования в разработках курсов по «Лексикологии», «Межкультурным коммуникациям», а также для подготовки учащимися и студентами к лекционным, семинарским занятиям.

Апробация.

Результаты исследования были представлены в виде научной статьи на тему «Public speaking characteristics at TED Talks» на студенческой научной конференции All-Russian research and practice conference with international participation «Dialogue of generations: Learn. Teach. Study» Санкт-Петербургского Государственного

Университета Промышленных технологий и дизайна (СПбГУПТД) 20-21 апреля 2023 года. Статья была опубликована в научном журнале РИНЦ.

Структура работы. Содержание исследования изложено на 61 странице текста и включает введение, две главы, сопровождающиеся выводами, заключение и библиографический список. Список использованной литературы состоит из 48 наименований.

Глава 1. Теоретические предпосылки исследования

1.1. Понятие языковой личности

Данная выпускная квалификационная работа посвящена изучению таких актуальных вопросов современного гуманитарного знания, как: языковая личность, межкультурная коммуникация, деловое общение, публичные лекции и др. В настоящее время, в связи с доступностью любой информации и интересом к научным открытиям, техническому прогрессу получил свое развитие научно-популярный стиль речи, объясняющий научные открытия и достижения для неспециалистов. Подобный стиль речи используется лекторами платформы TedTalks, которые видят свою задачу в пропагандировании новых знаний. В центре коммуникации такого рода находится лектор. И именно его личностные качества, эрудиция, навыки ораторского искусства позволяют успешно продвигать инновационные идеи.

Ученые утверждают: когнитивные аспекты деятельности личности, интеллект человека проявляются в языке. Поэтому о человеке можно говорить только как о языковой личности или личности, которая воплощается в языке [8]. Термин «языковая личность» был введен в научный оборот В.В. Виноградовым в 1930-х гг. в книге «О художественной прозе». С помощью этого исследования он выделил две ипостаси художественной языковой личности – личность автора и личность персонажа, а также их взаимоотношения. В.В. Виноградов выделял, что «памятник - не только одно из произведений коллективного языкового творчества, но и отражение индивидуального отбора и творческого преобразования языковых средств своего времени в целях эстетически действительного выражения замкнутого круга представлений и эмоций. И лингвист не может освободить себя от решения вопроса о способах использования преобразующей личностью того языкового сокровища, которым она может располагать» [2, с. 91].

Языковая личность является носителем языкового сознания. И в этом смысле языковое сознание – это не что иное, как опосредованный языком образ

мира данной культуры. Сознание личности реализуется в речи, которая определяется языковым и культурным статусом человека, а также принадлежностью к религии. Языковое сознание – это субъективная форма жизнедеятельности человека по отношению к объективному миру, высшая форма нейронной активности вербальной личности, совокупность ментальных, психических систем и когнитивных способностей индивида.

Н.А. Маркина считает, что, рассматривая языковую личность как объект лингвистического исследования, можно систематически рассматривать взаимодействие всех функциональных языковых свойств и, по её мнению, личность – это «источник и результат социальных законов, продукт исторического развития этноса, создатель и пользователь знаковых, т.е. системно структурных по своей природе образований» [10, с. 31].

Языковая идентичность как исследовательский вопрос, как предмет и метод исследования может рассматриваться с разных точек зрения:

- 1) психолингвистики - от психологии языка и речи;
- 2) лингводидактики – от закономерностей изучения языку;
- 3) изучения языка художественной литературы.

Итогом является то, что неоднозначность термина определяется различными подходами к языковой индивидуальности как к предмету исследования [10].

Ю.Н. Караулов выделяет три уровня в структурной модели языковой личности:

- Первый уровень - языковая семантика, единицей которой является отдельное слово как единица сети языковых ассоциаций. Учащиеся приобретают структурные и системные связи изучаемого языка в рамках параметров системообразующих функций языка для решения коммуникативных задач [4].

- Второй уровень - лингвокогнитивный, единицами которого являются концепты, идеи и понятия, которые формируются в более или менее

упорядоченную картину мира, отражающую иерархию ценностей, внутри каждой языковой личности. Стереотипы на этом уровне соответствуют устойчивым стандартным отношениям между дескрипторами и выражаются в обобщенных утверждениях, определениях и крылатых фразах.

- Третий уровень - мотивационный, единицы которого имеют практическую направленность и, по мнению Ю.Н. Караулова, основными показателями являются общепсихологические потребности личности [4].

По определению Ю.Н. Караулова, языковая личность - это многослойная, многокомпонентная, структурно упорядоченная совокупность языковых способностей, умений, навыков и готовности к продуцированию и восприятию речевых произведений. Сама языковая личность постоянно прогрессирует и совершенствуется с развитием общества, человечества и культуры, а психоглоссия, являющаяся составной частью языковой личности, то есть свойством языка, как и личности, также претерпевает эволюционные изменения, но и прогресс языковой личности, и эволюция психоглоссии в историческом времени явно происходят медленнее, чем диахронические изменения в языковых структурах [4].

С практической точки зрения, языковая личность - это предмет, который можно исследовать только с помощью моделей. При попытке непосредственного изучения конкретного человека как реального лица, языковой личности, приходится сталкиваться с двумя крайними случаями. Либо, например, когда речь идет о творчестве какого-либо автора, существует тщательный протокольный учет текстов, созданных этим человеком, либо наблюдение за поведением конкретного человека дает достаточно полную картину его поведения, причем поведения в течение определенного периода времени, но отсутствуют необходимые данные об использовании им языка [4].

По мнению О.В. Лютовиновой, коммуникативное пространство виртуальной языковой личности состоит из жанра личности - области языковой деятельности, предметной и социокультурной среды, которые задают общий

контекст общения, определяют ценности и цели языковой личности, влияют на выбор того или иного жанра [10].

С точки зрения А.Д. Гавриш, современная массовая коммуникация в виртуальном пространстве реализуется главным образом через коммуникационное взаимодействие, основанное на самодостаточности индивида в коммуникативном процессе. Такой подход исключает необходимость в реальном социальном взаимодействии и способствует обмену информацией с использованием симулятивных технологий. Процесс медиакоммуникации представляет собой важный вектор для формирования личности и общества в целом. Эмоциональная составляющая является главной движущей силой медиакоммуникационного процесса и оказывает влияние на различные составляющие медиатренда. При участии в медиакоммуникационном процессе личность сталкивается с явлением самодостаточности в коммуникативной сфере, что может изменить ее структуру. Как итог, важно учитывать, что медиакоммуникация может повлиять как на общество в целом, так и на личность в отдельности [3].

Еще одним уровнем языковой личности в электронном гипертексте, занимающим особое место, поскольку он непосредственно связан с мыслительными и коммуникативными процессами, является синтаксический уровень. Согласно М.М. Бахтину, именно на синтаксисе основываются конкретные формы высказывания и тесно связываются с реальными условиями использования языка. Особое внимание обращается на экспрессивные конструкции синтаксиса, которые отражают особенности внутреннего мира говорящего и его языковой личности. Специфика таких конструкций заключается в том, что они не просто передают информацию, но и содержат эмоциональную окраску, демонстрируя отношение говорящего к высказыванию. В этом смысле экспрессивный синтаксис играет важную роль не только в передаче информации, но и в выражении эмоций и мыслей говорящего в электронном гипертексте [8].

Как отмечают современные исследователи коммуникации, важной составляющей коммуникационного процесса является лингвоэкологическое общение, так как это такой вид общения, который снижает негативные последствия и ограждает участников от нарушения условных границ. Для того, чтобы не нарушать нормы лингвоэкологического общения, необходимо избегать проявлений неэкологичности в речи, таких, как обиды и оскорбления. Более того, крайние проявления неэкологичности в коммуникации могут негативно повлиять на её участников. Принципы лингвоэкологического общения основываются на партнерской доброжелательности, которая рассматривается как желательный результат такого общения[3]. Таким образом, лингвоэкологический подход к изучению эмоциональной вербалики языковой личности выделяет ряд свойств медиакommunikации, которые могут быть оценены с точки зрения их соотнесенности с критериями морали, нравственности и лингвоэкологичности. Это позволяет более глубоко и всесторонне изучать процесс коммуникации и его влияние на участников общения.

1.2. Особенности делового поведения

Значительную долю коммуникативной деятельности современного человека занимает деловое общение. Многие исследователи сходятся во мнении, что деловое общение - это вид коммуникации, подчиненный достижению общих или индивидуальных целей участников коммуникации. Согласно определению О. С. Ахмановой «деловой» - «англ. business (attr.). Относящийся к той разновидности официальной речи, которая, при сжатости и отсутствии стилистических украшений, не содержит, как правило, слов и выражений, характерных для канцелярского стиля речи» [15, с. 128]. Чаще всего оно предназначено для коммерческих, промышленных или научных целей. Исследователь М.В. Колтунова даёт более подробное определение: «Деловое общение - это самый массовый вид социального общения. Оно

представляет собой сферу коммерческих и административно-правовых, экономико-правовых и дипломатических отношений»[5с. 3].

На новый уровень развития экономики и социальных условий обратили внимание широкие массы населения. В этом случае необходимо обучать языковым формам делового общения, чтобы повысить лингвистическую компетентность лиц, вступающих в социально-правовые отношения и руководящих действиями людей. По мере развития рыночных отношений лингвистическая компетентность становится обязательным компонентом общепрофессиональной подготовки менеджеров, муниципальных служащих, референтов и руководителей всех уровней. Таким образом, вести деловые переговоры, правильно составить текст документа и умение работать с документами — важные составляющие профессиональной культуры человека [20].

Как известно, многие правила поведения в обществе были заимствованы из прошлого, а также из древнего мира. При возникновении исторических событий все бесполезные и незначительные правила забывались, а затем сохранялись для потомков лишь самые рациональные из них.

Говоря о понятиях, связанных с этикетом делового общения, следует отметить определение этикета, отдельно делового этикета, деловое поведение и отличительные черты этикета.

1. Этикет – определенный порядок поведения, свод правил и норм взаимоотношений людей в определенных социальных кругах. Также опираясь на определение Т. В. Матвеевой, слово «этикет» - «правила хорошего тона; принятый порядок поведения, обеспечивающий установление контакта и поддержание уважительного, доброжелательного общения собеседников в различных ситуациях. Он включает в себя правила речевого поведения» [13, с. 546].

2. Деловой этикет – это основа профессиональной этики, которая является неотъемлемой частью делового общения.

3. Деловое поведение - система поступков индивида, направленных на реализацию его деловых интересов и включающая взаимодействие с партнерами по бизнесу: клиентами, руководителями или подчиненными. Поведение бизнеса осуществляется через деловое общение, установление отношений и принятие решений. Это способствует достижению делового успеха в бизнесе.

4. Отличительные черты этикета – совокупность формальных правил поведения в конкретных ситуациях.

Деловое поведение опирается на следующие ценности:

- Умение быть терпеливым человеком. Уважение к слабостям и недостаткам партнеров, клиентов или подчиненных. С таким понятием устанавливается взаимное уважение, взаимопонимание и откровенность.
- Свобода. Занимающийся бизнесом человек должен уважать не только свои коммерческие действия, но и свободу своих конкурентов. Это означает недопустимость вмешательства в его дела со стороны других людей.
- Справедливость. Оценка личности человека, его способностей и возможностей. Признание их индивидуальности, открытость критики, самокритичность.
- Наличие делового этикета. Несмотря ни на что, уметь выполнить свои обязанности.
- Тактичность. Соблюдение дистанций в общении и уважение к партнеру - это способность воспринимать его как равноценного и полноправного человека с учетом особенностей пола, возраста или национальности.

Деловое общение осуществляется в самых разных формах:

- Вежливая деловая беседа,
- Деловые переговоры и встречи,
- Деловое совещание,
- Открытые публичные выступления.

Национальный менталитет находит отражение в способах реализации информационной структуры публичных выступлений, переговоров, встреч, и проявляется в специфике взаимодействия вербальных и невербальных средств. По данным проведенных исследований [18], лексико-грамматический уровень оформления британских и американских высказываний демонстрирует лишь незначительные различия, то есть указанный уровень реализации информационной структуры публичных выступлений не свидетельствует о специфике британского и американского менталитета, однако, на невербальном уровне – различия довольно существенны.

1.3. Межкультурные взаимодействия людей

Важным фактором, влияющим на коммуникативный процесс, является межкультурное взаимодействие людей. В разных странах разные культуры. У различных культур могут быть свои отличия. Эти различия очевидны во взаимодействии людей в обществе и на рабочем месте. Культура - это ценности, убеждения и отношение людей, которые могут быть либо связаны с определенным обществом или этнической группой, либо могут быть переняты, особенно на рабочем месте, в течение определенного периода времени. Многие люди переезжают в другие страны для работы и общественной деятельности, а также общаются опосредованно, используя современные информационные технологии. Чтобы дифференцировать различные культуры, доктор Г. Хофстеде предложил использовать следующие измерения:

1. Дистанция мощности - мощностность и степень неравенства.
2. Индивидуализм – это показатель того, взаимодействуют ли люди с другими людьми в группах или как отдельные личности. По определению Т. В. Жеребило «индивидуальное общение - общение отправителя речи с одним адресатом» [6].
3. Маскулинность - насколько ценятся мужские и женские роли в сообществе.

4. Индекс неопределенности или по-другому избегания – это уровень тревоги, который иностранец испытывал бы, оказавшись в незнакомом месте или ситуации.

5. Долгосрочная ориентация – насколько семейные традиции ценятся в обществе [7].

1.4. Языковые черты лекций TED Talks

Одним из видов деловой коммуникаций в сфере образования является лекция. Лекция -это основная форма передачи большого объема систематизированной информации как ориентировочной основы для самостоятельной работы студентов. По Толковому словарю С. И. Ожегова «лекция» - «устное изложение учебного предмета или какой-нибудь темы, а также запись этого изложения» [19]. Как и в традиционных школах, лекции на основе активных методов имеют важное преимущество - интерактивность. В отличие от традиционного урока-лекции студенты слушают или смотрят, запоминают или конспектируют учебный материал. При помощи интерактивной формы обучения студенты могут задавать вопросы, получать более подробные и доступные пояснения по неясным для них разделам и фрагментам излагаемого преподавателями учебного материала [15].

Рассмотрим некоторые типы лекций.

Основная структура классической лекции - это формулировка темы, сообщение плана и рекомендуемая литература для самостоятельной работы, а также - строгое следование плану данной деятельности.

Обучающая интерактивная лекция - это формат, позволяющий участникам вовлечься в процесс и сохранять полный контроль над ним. На интерактивной лекции легко можно использовать пассивную презентацию в качестве активного опыта. Интерактивные лекции включают викторины, различные задания, работу в малых группах и презентации, контролируемые участниками [13].

Учитывая тот факт, что интерактивная лекция – это образовательный процесс, развивающий речевые навыки в различных сочетаниях помимо использования активных методов, что такое активный метод и что входит в ведение интерактивной беседы? Следует упомянуть, как используется активный метод.

Лекции и беседы, или «диалог с аудиторией», являются наиболее распространенными и относительно простыми формами активного вовлечения студентов в процесс обучения. В этой лекции существует прямой контакт между лектором и аудиторией. Преимущество лекций и бесед в том, что с учетом особенностей обучающихся можно направить внимание обучающихся на более важные вопросы темы, определить содержание материала и темп изложения.

Беседа как метод обучения известна со времен Сократа. Это простейший метод личного обучения, построенный на прямом контакте между сторонами. Эффективность лекций и бесед при групповом обучении снижается из-за того, что не всегда удается вовлечь каждого студента в двусторонний обмен мнениями. Это в основном потому, что у нас нет времени, даже если группа маленькая. В то же время групповые беседы могут расширить круг мнений вовлеченных сторон и привлечь коллективный опыт и знания. Это очень важно для активизации мышления учащихся. Во время лекционных бесед учителя должны быть осторожны, чтобы не оставить заданные вопросы без ответа. Вопросы становятся риторическими и недостаточно стимулируют мышление учащегося. В лекционных дебатах, в отличие от лекционных диалогов, преподаватель не только использует ответы на вопросы студентов при изложении лекционного материала, но и организует свободный обмен мыслями между логическими разделами [13].

Дискуссия – это взаимодействие преподавателя и студента, свободный обмен мнениями, идеями по изучаемой проблеме. Это оживляет процесс обучения, активизирует познавательную активность аудитории и, что очень

важно, позволяет учителю управлять коллективным мнением группы и использовать его для убеждения и отговорки некоторых учащихся от негативного поведения. Помогает преодолеть установки и ложные мнения. Такого эффекта можно добиться только за счет правильного выбора вопросов для обсуждения и умелого и обдуманного управления ими. Поэтому участие в интерактивном учебном процессе, в данном случае интерактивной лекции, при одновременном участии преподавателей и студентов в различных комбинациях (преподаватель-студент, студент-студент, студент-преподаватель) значительно повышает качество обучения. Использование интерактивных технологий и методов активизирует процесс усвоения информации, повышает интерес учащихся к изучаемой области и эффективность учебного процесса, позволяет достичь более глубокого понимания материала. С одной стороны, интерактивное взаимодействие «учитель-студент» облегчает понимание учебной области разными категориями учащихся и повышает качество ее усвоения. С другой стороны, проведение таких лекций предъявляет повышенные требования к уровню подготовки преподавателей и их квалификации. Они должны не только владеть традиционными методами обучения, но и должны уметь использовать современные достижения науки и техники и модернизировать их с учетом особенностей обучаемого [13].

В современных условиях лекция - это вид интеллектуального труда, демонстрирующий глубокое научное и творческое мышление, эрудицию, культуру, умение лектора управлять собой и аудиторией. Лекционная форма обучения не может быть заменена другой: при отсутствии нового материала в учебниках; при устаревшем материале в существующих учебниках; особо трудные для понимания и усвоения темы, требующие методической переработки лектором; наличие противоречивых концепций по основным проблемам дисциплины требует объективного освещения лектором; в ситуациях, когда важно личное эмоциональное воздействие лектора на формирование взглядов студентов. Назначение лекции заключается в

подготовке студентов к самостоятельной работе с книгой. Русский ученый-педагог, философ С.И. Гессен (1887-1950) подчеркивал, что «значение лекции... не в том, что она заменяет чтение книги, но в том, что она побуждает к чтению и самостоятельному исследованию прослушанного». В тоже время лекция является экономным способом получения в общем виде основ знаний, необходимых для познавательной деятельности на практических занятиях, развивающий интерес к конкретной дисциплине. Основными требованиями к вузовской лекции являются: научность и информативность (современный научный уровень), доказательность и аргументированность, наличие ярких убедительных примеров, фактов, обоснований, документов и научных доказательств, эмоциональность формы изложения, активизация мышления слушателей, постановка вопросов размышления; четкая структура и логика раскрытия последовательно излагаемых вопросов методическая обработка: выведение главных мыслей и положений, подчеркивание выводов, повторение их в различных формулировках; изложение доступным и ясным языком, разъяснение вновь вводимых терминов и названий; использование аудиовизуальных средств [20].

Для данной выпускной квалификационной работы интерес представляет лекция на сайте TEDTalks. TED лекция - это особый речевой (риторический) дискурсивный жанр, отличающийся от других устных научно-популярных жанров и типов лекций, которые используются в реальной коммуникации как первичный жанр, и в Интернете как вторичное явление. Типичная специфика TED лекции - это жесткий локально-временной формат и тщательный подход к подготовке. Стиль TED лекции характеризуется компактностью и структурированностью, четкостью логики. В TED лекциях высокая степень авторизованности в диалоге и персуазивность [15].

Давая характеристику лекциям на платформе TEDTalks, следует упомянуть о жанрообразующих признаках TED лекций. С целью выделения жанровых признаков TED лекции, обратимся к моделям речи, предложенным

Т. В. Шмелевой. Представленная модель включает в себя следующие жанрообразующие признаки: коммуникативная цель, образ автора и адресата; фактор прошлого или фактор будущего; языковой компонент.

Центральным аспектом в изучении данного типа лекций является устная составляющая публичного выступления, основными характеристиками которой, согласно О.А. Левоненко, являются следующие пять признаков[8]:

1. Повышение степени непосредственности общения говорящего и отсюда повышенный уровень экспрессии.
2. Отсутствие подготовки (спонтанность), творческое производство во время речи, объясняемые таким образом различные ассоциативные явления в значении слов, вставные конструкции, избыточность в тексте и т.д.
3. Особые ритмы, тональности и возможности артикуляции.
4. Точность, краткость текста и близкие отношения с конкретной ситуацией.
5. Разговорный характер и его последствия – это незаконченные выражения.

Выводы по Главе 1

Таким образом, подведем некоторые итоги. В первой главе охарактеризованы основные аспекты коммуникации. Дано определение делового общения, под которым понимается массовый социальный контакт в сфере коммерческих и административно-правовых отношений, а также дипломатических взаимоотношений; указаны факторы, влияющие на коммуникативный процесс, среди которых основным является понимание различий культур при межкультурном взаимодействии участников общения.

В процессе развития рыночной экономики языковая компетентность становится обязательным компонентом общепрофессиональной подготовки менеджеров, муниципальных служащих и руководителей всех уровней. Именно поэтому деловые переговоры, правильное составление текста документа и умение работать с документами - важные составляющие профессиональной культуры человека. Как установлено в результате анализа теоретических

источников, специфика взаимодействия участников устной коммуникации проявляется в использовании вербального и невербального языка общения.

Для понимания специфики материала исследования, мы изучили основные характеристики лекций на платформе TEDTalks. Лекции TED - это особый речевой дискурсивный жанр, отличающийся от других устных научно-популярных жанров и типов лекций, где реальное общение первично, а интернет - вторичен. Стилль речи TED характеризуется сжатостью, яснoй структурой и четкой логикой; модель лекции TED включает следующие признаки жанрообразования: цель коммуникации, образ автора и коммуникатора, прошлые или будущие элементы, а также лингвистические элементы. Таким образом, лекции и беседы, или "взаимодействие с аудиторией", являются наиболее распространенными и относительно простыми формами активного вовлечения участников в процесс коммуникации.

Интеллект выражается в языке, поэтому единственный способ описать человека - это описать его как языковую личность. Чувства языковой личности реализуются в речи. Когда речь идет об изучении эмоциональной речи языковой личности, это осуществляется с помощью лингвоэкологического подхода, что связано с нравственными, моральными и лингвоэкологическими критериями.

Вслед за Ю.Н. Карауловым, в данной работе мы определяем языковую личность как многослойную, многокомпонентную, структурно упорядоченную совокупность языковых способностей, умений, навыков, позволяющую продуцировать и воспринимать речевые произведения. Сама языковая личность постоянно прогрессирует и совершенствуется с развитием общества, человечества и культуры.

Глава 2. Характеристика языковой личности лектора через выступления на платформе TED Talks

2.1. Вводные замечания

Во второй главе рассматриваются особенности речевого поведения лектора (его вербальные и невербальные проявления) во время чтения лекций на платформе TED Talks по темам межкультурной коммуникации и делового общения. В ходе исследования было проанализировано 12 лекций на темы межкультурной коммуникации и 12 лекций по тематике делового общения.

Для описания языковой личности лектора в ходе анализа видеоматериала исследования были выявлены некоторые особенности структурного, языкового (фонетического, лексико-грамматического, стилистического) оформления речи лектора, а также рассмотрены функционально-прагматические характеристики высказывания.

Как отмечалось в первой главе работы, языковая личность представляет собой сложное явление. Это понятие включает психофизиологические особенности личности, социокультурный аспект, личностно-концептуальные ориентиры, знания об общечеловеческих проблемах, владение речевыми нормами. По мнению Ю. Н. Караулова, достоверно описать языковую личность можно через анализ произведенных ею текстов «с точки зрения использования в этих текстах системных средств данного языка для отражения видения им окружающей действительности (картины мира) и для достижения определенных целей в этом мире» [4]. Основываясь на предложенной Ю.Н. Карауловым трехуровневой структуре языковой личности, в данной выпускной квалификационной работе рассматриваются вербально-семантические, когнитивные и прагматические проявления языковой личности лектора

платформы TED Talks [4]. Под вербально-семантическим уровнем понимается владение естественным языком и описание формальных средств выражения значений. Когнитивный уровень включает понятия, идеи, концепты и другие единицы, складывающиеся в более или менее упорядоченную, систематизированную картину мира, отражающую иерархию ценностей, а также интеллектуальную сферу личности - знание, познание, сознание, а также процессы говорения и понимания. К прагматическому уровню относят цели, мотивы, интересы, установки и интенции говорящего, определяющие выбор способа выражения мысли в процессе коммуникации, в частности эксплицитными и имплицитными средствами языка. Единицами мотивационного (прагматического) уровня выступают деятельностно-коммуникативные потребности личности: контактоустанавливающая, информационная и воздействующая [4].

Таким образом, для точного и достоверного анализа языковой личности лектора TED необходимо рассмотреть вербальные и невербальные средства, используемые лекторами TED во время их публичных выступлений.

Для получения точной статистики и выявления деталей невербальных и вербальных проявлений характерных черт публичных выступлений лекторов TED, результаты анализа внесены в таблицы-матрицы. Данная особенность обусловлена широким спектром средств передачи информации во время публичных выступлений на платформе TED Talks.

2.2. Интонационные характеристики речи лекторов платформы TEDTalks

Важной составляющей речи лектора является интонационное оформление высказывания. Во время изучения выступлений на TEDTalks нами были выявлены некоторые интонационные особенности оформления высказывания лекторами-британцами и лекторами-американцами.

В ходе анализа видеоматериала было замечено, что в лекциях британских выступающих ярко выделяется интонационный центр, что достигается за счет

контраста тональных уровней ядра. Ядерным тоном называют мелодическое окончание высказывания, которое обычно совпадает с последним ударением [18]. В интонационной группе британских выступающих ядро формируется с помощью среднего нисходящего или высокого нисходящего ядерного тона на фоне среднего или низкого уровня диапазона предъядерной части группы. У американцев, соотношение на тональном уровне ядра и предъядерной части не является контрастным. С другой стороны, применение американскими лекторами преимущественно низкого нисходящего тона узкого диапазона в ядре интонационного центра на фоне низких или средних уровней спектров предъядерной части говорит о менее ярком выделении ядра интонации.

Британские лекции имели случаи яркого выделения всех интонационных групп в информационных текстовых отрезках за счет расширения тонального диапазона всей интонационной группы, включая ядро информационного центра. При этом, если в британских лекциях громкость заметно повышается на отрезке информационного центра, то в американских лекциях она варьируется очень незначительно в пределах интонационной группы. Таким образом, скорость речи американских лекторов, также, как и громкость является довольно однообразной, в то время как в британских лекциях модуляции скорости, в частности ее значительное замедление в информационных центрах, также способствует их выделению.

Как на иностранном языке, так в родном языке создание высказывания является сложным процессом, и интонационные особенности речи выступающих публично могут облегчать восприятие или создавать определенные сложности в восприятии высказывания.

2.3. Общая характеристика научно-популярных лекций на TED Talks по темам межкультурной коммуникации

Научная литература рассматривает публичную лекцию как монологическое высказывание, как вербальную форму продуктивной речевой деятельности, обращенную к собеседникам, и характеризующуюся

развернутостью или непрерывностью высказывания. При такого рода виртуальном общении происходит взаимодействие фантазий разных авторов (адресатов, адресантов и комментаторов), а потому в речи выступающего происходит наложение нескольких речевых сфер. М. Эпштейн, например, предлагает использование термина «гиперавторство», под которым понимается «преизбыток функционального или фикционального авторства над фактическим, создание множественных виртуальных авторских личностей (и соответствующих произведений), за которыми не стоят «реальные», «биологические» индивиды» [11, 22].

Обращенность речи к собеседнику с необходимостью означает использование функции диалога, которая проявляется в развитии мыслей для лучшего понимания слушателями, соблюдение логики и непрерывности речи, смысловой завершенности.

Исследования в области коммуникации в современном публичном пространстве показывают, что сообщение должно содержать не только конкретные научные понятия, но и пояснения, определения терминов, иллюстрации, делающие высказывание понятным для различных заинтересованных слушателей. Коммуникативная направленность сообщения, эмоциональная окраска являются неотъемлемыми чертами современного монолога специалиста любой отрасли [14].

Примерами научно-популярного монолога являются лекции на TED Talks. Выступления специалистов и энтузиастов посвящаются разнообразным темам: технологии, естественные науки, дизайн, бизнес, природа, здоровье, общество и другие. Более того, на этой платформе представлены различные языки: (английский, немецкий, французский, русский и многие другие), видео выступления снабжены субтитрами, это облегчает восприятие неносителям языка и, кроме того, позволяет использовать данный видеоматериал и/или его фрагменты при обучении многим языкам обучающихся разного уровня подготовки. В настоящее время методический потенциал TED выступлений широко используется в учебных материалах World English, разработанных

компаниями «National Geographic Learning» и TED, предназначенными для детей, подростков и молодых людей [14, 20].

Выступления на TEDTalks хорошо структурированы, что позволяет рассматривать данные публичные выступления как образец речевых высказываний, в которых речь оратора знакома и понятна слушателям, так как ориентирована на определенные профессиональные и познавательные потребности слушателей, длина сообщений небольшая (от 5 до 20 минут), как например, в выступлениях Вилла Стивена «Как звучать умно в своем выступлении на TEDx» (Will Stephen “How to sound smart in your TEDx Talk.”), продолжительность 6 минут [48] и Эндрю Тарвина в «Мастерство юмора» (Andrew Tarvin “The skill of humor”), продолжительность 19 минут [24]. Спикеры в данных примерах являются носителями английского языка, это не обязательный критерий к выступлению на TED Talks, но важно, что речь выступающих четкая, среднего темпа и сопровождается иллюстрациями. Также для всех выступлений есть отдельная расшифровка полного высказывания в виде скрипта или существует возможность посмотреть выступление, которое будет сопровождаться субтитрами.

Выступления лекторов четко структурированы, включают введение, основную часть и заключение. При этом легко выявить способы такого структурирования благодаря устойчивым выражениям, свойственным для логического оформления высказывания, например: Let's start with a question (Давайте начнем с вопроса); или on the one hand (с одной стороны), ..., on the other hand (с другой стороны); или the first thing (первым делом) и другие.

Все слушатели TED Talks отмечают диалогичность речи выступающих, отмечая их общение со своей аудиторией, например, через задавание вопросов, которые обычно являются риторическими, например: Have you ever wondered what animals think and feel? (Задумывались ли вы, что животные думают и чувствуют?), Would you like to eliminate your entire life's carbon footprint? (Хотели бы вы устранить углеродный след всей вашей жизни) и другие. Кроме того, всегда

выявляются приемы невербального поведения оратора (перемещение по сцене, манипулирование презентацией, совершение жестов, мимика и пр.) и, конечно, описывается атмосфера и созданные условия для эффективного общения, оценкой чего является интерес аудитории, что отражается в словах оратора, его/ее реакции на аплодисменты.

В ходе анализа фактического материала лекций по межкультурной тематике были выявлены вербальные и невербальные элементы, позволяющие дать комплексную характеристику языковой личности лектора. Данные элементы (например, рассматриваются вступление и заключение сообщения, общая структура выступления, наличие контактоустанавливающего, уточняющего или других способов общения с аудиторией, невербальное поведение, соблюдение временных рамок, наличие риторических вопросов-вопросов, некоторых лексических и грамматических особенностей оформления высказывания и пр.) речевого поведения лекторов на TED Talks зафиксированы в таблице-матрице, приведенной ниже и более подробно описаны ниже в данном разделе на примерах просмотренных лекций.

2.4. Вербальные и невербальные особенности выступлений лекторов TED Talks по темам межкультурной коммуникации

Для составления характеристики языковой личности лектора на TED Talks рассмотрим случаи невербальных и вербальных проявлений речевого поведения спикеров в матрице-таблице и проанализируем их подробнее на примере отдельно взятых лекций по межкультурной коммуникации во время публичных выступлений на сайте TED Talks. В данной таблице символом «+» обозначаются случаи употребления вербального/невербального средства коммуникации и символом «-», наоборот, обозначаются случаи отсутствия данного проявления речевого поведения спикера во время лекции.

Таблица 1. Невербальные и вербальные особенности речи спикеров во время лекций по межкультурной коммуникации

Невербальные проявления	Л 1	Л 2	Л 3	Л 4	Л 5	Л 6	Л 7	Л 8	Л 9	Л 10	Л 11	Л 12
Ходит	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	-	+
Смотрит в центр зала	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Смотрит в пол	+	-	+	+	+	+	+	+	+	-	-	+
Жестикулирует	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Манипулирует презентацией	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+
Кивает	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Стоит в анфас	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Стоит в профиль	+	+	-	+	+	+	+	-	+	-	+	+
Улыбается	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+
Смеётся	+	-	+	+	-	+	+	-	+	-	-	+
Плачет	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-
Держит руки в замке	+	+	-	-	-	-	-	+	-	+	-	-
Показывает пальцами в зал	+	+	-	+	+	+	-	-	+	-	-	-
Кладёт руку в карман	+	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-
Делает щелчки пальцами	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Кланяется	+	-	-	-	-	+	+	-	+	-	+	-
Кладёт руку на сердце, показывая честность	+	-	+	-	-	-	-	-	+	-	-	-
Мотает отрицательно головой в	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

значении «нет» и положительно в значении «да»												
Хмурит брови	-	-	+	-	-	+	-	-	-	-	-	+
Вербальные проявления												
Вербальное приветствие	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	+	-
Обращение к аудитории	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Озвучивание личной информации	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Вопросы к аудитории	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Риторические вопросы	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+
Эмоциональные высказывания	+	-	-	+	+	-	+	+	-	+	-	+
Выводы по ходу повествования	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Использование однородных конструкций	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Использование фразеологизмов	-	-	+	+	-	+	-	+	-	+	-	+
Использование диалогических контекстов в качестве иллюстраций своих идей	+	-	-	+	+	+	+	+	+	-	-	+
Использование	-	-	+	-	-	-	-	-	+	-	+	+

статистики												
Использование шуток	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Выводы в конце повествования	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Прощание с аудиторией (слова благодарности)	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+

Рассмотрим подробнее примеры вербальных и невербальных проявлений речевого поведения спикеров в отдельно взятых лекциях по межкультурной коммуникации во время публичных выступлений на сайте TED Talks.

Пример (1) – это Лекция 1 (в таблице Л1) “Intercultural Communication”, лектор Pellegrino Ricardi [41].

Данная лекция посвящена межкультурной коммуникации. В ней говорится о восприятии и понимании других культур. Разбираются проблемы, которые возникают при работе с другими национальностями. Это объясняется тем, что люди видят то, что хотят увидеть.

Во время лекции Pellegrino Ricardi обращается к аудитории, как к своим друзьям, используя для этого разговорную форму обращения *Guys*, давая им советы, разговорную лексику: “*Guys, as you quite rightly say*” (Ребята, как вы уже могли заметить); “*I want you to read it, it’s really worth reading*” (Мне бы хотелось чтобы вы её прочитали это стоит того). Дружеская атмосфера создается также с помощью озвучивания личной информации: “*I have Italian in me*” (Во мне есть итальянская кровь). Лектор весьма эмоционален, использует эмоциональные высказывания (например, “*It’s fantastic!*”). Речь его диалогична и весьма непринужденна, что создается с помощью риторических вопросов (“*What I liked to do to people is I have these little social experiments?*”) и обращений к аудитории через использование разделительных вопросов (например, “*It’s quite nice,*

isn't it yeah?" (Я хорошо говорю, правда?), а также иллюстрации своих идей с помощью передачи прямой речи участников коммуникации, например:

She says, "There is a parking house nearby but don't park your car there."

He says, "Why not?"

She says, "It's too expensive. 40 Euro!"

He laughs, "Really? What should I do?"

Данный лектор делает выводы как в ходе своего выступления, так в завершении лекции.

Его невербальное поведение также способствует созданию эффекта легкости общения: лектор жестикулирует, ходит, кладет руку в карман, показывает пальцами, смеется и т.д. На самом деле из всех отмеченных в матрице элементов невербальной характеристики лектора, в его выступлении присутствуют все, кроме плача.

Пример (2) – это Лекция 2 (в таблице Л2) “Cultural Difference in Business”, лектор Valerie Hoeks [47].

Эта лекция посвящена вопросам культурных особенностей ведения бизнеса в мультикультурном мире, его особый интерес – это ведение бизнеса в Китае, лектор рассказывает о высоком уровне ведения дел в Китае и возможности и успешности сотрудничества с этой страной.

Данный лектор более сдержан, он двигается, жестикулирует, использует руки, но его позы более закрытые (руки в замке, указывает пальцем в пол и др.), он улыбается, но не переходит на смех.

Вербально выступающий также использует более нейтральную лексику и несмотря на то, что использует приемы включения слушателей в коммуникацию, делает это с несколько иными целями. Так, он использует прием включения личной информации в речь (например, “I was 17 years old”), однако, вводится данный прием не для установления контакта с аудиторией, а для подтверждения долгосрочности своего общения с целевыми партнерами. И в примере обращения к аудитории (“There are three of them, I would like to share with you tonight”

(Сегодня поделюсь с вами тремя характеристиками)) лектор сообщает о своей готовности поделиться своими знаниями, так как он достаточно компетентен в освещаемых им вопросах.

В речи Валери Хокса встречается достаточно много высказываний с однородными конструкциями, например: “To have a long-term view, to be patient, to be open and to be a good listener.” Этот прием используется для придания весомости высказанным положениям.

Любопытно, что, в отличие от первого лектора, который прощается со своими «друзьями» достаточно сдержанно (“Thank you very much”), Валери Хокс становится более эмоциональным в конце своего выступления, он выражает надежду на то, что вдохновил аудиторию своим рассказом (“So I hope tonight I inspired you”) и приглашает слушателей полететь со ним в Китай, чтобы поучиться у китайцев ведению бизнеса (“I welcome you to fly with me to China to learn from the Chinese”). Вообще, заметим, что практически во всех проанализированных лекциях, кроме лекции 2 и лекции 4, выступающие прощаются со слушателями достаточно сдержанно, используя клише: Thank you, Thank you very much, Thank you for your attention.

Пример (3) – это Лекция 3 (в таблице Л3) “Humor and Culture in International Business”, лектор Chris Smit [28].

Основной целью данного выступления является намерение показать, что использование юмора и учет культурных особенностей позволяет вести международный бизнес не только более эффективно, но и управлять им, и даже манипулировать. Этой цели посвящены и те средства, которые использует лектор в своей речи.

Он использует разнообразные средства вовлечения аудитории в ведение лекции. Так, обращаясь к аудитории он неоднократно применяет риторические вопросы (“Are they all true, or not?”; “Ask yourself what’s the point?”), озвучивает личную информацию (“First a bit of an introduction about myself, who am I. My name is Chris. My last name is Smit”), постоянно применяет Я-конструкции (“I’m going to talk to you why cultural differences actually are the management of

perception”), демонстрируя свою близость аудитории и предположение о том, что аудитория разделяет его мнение (“I’m going to talk to you why cultural differences actually are the management of perception”). Для повышения значимости своих идей и подтверждения высказываемых положений лектор весьма часто использует цитаты известных людей (например, цитирует Карла Юнга: “Everything that irritates us about others can actually lead us to a better understanding of ourselves” (Все, что раздражает нас в других, на самом деле может привести нас к лучшему пониманию самих себя)), фразеологизмы (“If you ain’t Dutch you ain’t much”; “As the finishing touch, God created the Dutch.”) и однородные конструкции: “May be the word beak or the word hamburger or trigger trigger happy stuff like that”; “You might come up with ironic, with dry, self-deprecating humor”), а также приводит статистические данные (“I give you two countries and two percentages the United States and France match up the countries to the percentages, all right the answer is 80% for the United States and 53% for France, what this means is that if ace American worker, if you want goes to his manager asks him a question to which he doesn't know the answer”).

Пример (4) – это Лекция 4 (в таблице Л4) “What's So Different About Cultures Anyway?”, лектор Dato Gogichaishvili [30].

Выступление данного лектора отличается эмоциональностью речи, диалогичностью, интенсивным вовлечением аудитории в развитие лекции. Лектор постоянно обращается к аудитории (например, в начале лекции извиняясь за большое количество текста на слайдах: “I’m sorry for putting too much text on the slide”), использует эмоциональные высказывания (“But note to the bus driver, the bus is itself!”, “It doesn’t go back!”, “Oh, don’t make too much noise, our children and elderly are sleeping!”), большое количество риторических вопросов (“Dowegolike? Oh my God, such a great thing?”; “In America, we say that everything is allowed, unless it’s prohibited, right?”), однородных вопросительных конструкций (“Are we talk about cultural

differences, are we really different, or are we the same, or are we different and the same?”), передачу прямой речи участников коммуникации в качестве примера:

I say, "Can I have another coffee?"

and he says to me, "Sure, do you like anything in it?"

and I say - "Yes Sir, I'd like some helium now."

Использование приема сторителлинга – еще одна особенность выступления (4). При этом это может быть и озвучиванием личной информации (“I'm sitting outside a small cafe in Burbank enjoying a nice weather waiting for the show recording”; “The TED guy myself and the coffee guy were living in three completely different worlds”), или рассказом историй о других культурах (“All people are the same. It's just their habits that are different it”; “We can laugh about cultural differences or cultural stereotypes”).

В лекции (5) “The Surprising Paradox of Intercultural Communication” [33], которая посвящена мыслям о том, что концепции в нашей культуре формируют наше мировоззрение. Именно отсутствие общего мировоззрения делает межкультурную коммуникацию сложной к пониманию. Для взаимодействия с аудиторией лектор Helena Merschdorf использует прямое обращение к аудитории (через клише “Let me ask you guys a question” и вопросительные высказывания, например: “When you see this gesture, what does it mean to you?”; “How many of you does it mean up yours?”), риторические вопросы (“Why was she sharing joyous news with me one moment and completely ignored me, the next?”; “So what was the problem?”), озвучивание личной информации (“When I was 18 years old after finishing college here in Nelson”). Особенностью данной лекции является манера выступающего делать основные выводы по ходу повествования (“It all depends on the world view of the observer”; “In our western society, the thumbs up gesture generally mean something positive” и др.), поэтому вывод в конце повествования очень краток (“In a nutshell, we can be better global citizens”).

Влекции (6) “Howculturedrivesbehaviours” [36] выступающийJulienS. Bourrelлерассуждает о том, что мы видим мир культурные очки. Сменив очки, мы можем изменить то, как мы воспринимаем мир. Он использует средства воздействия на аудиторию, сходные с описанными выше, а именно:

- обращениекааудитории (“Ifyoutellthistoasouthamerican, theywon’tunderstandwhattheprincipleis”);
- риторическиевопросы (“However, whyistheUniversitydoingthis?”; “WhyishenotinterestedinwhatI’m saying?”);
- озвучиваниеличнойинформации(“My brain has been rewired, because during the last five years, I’ve lived in a tiny little country in the north of Europe”);
- приемсторителлингачез озвучивание личной информации (“IwasinBrussels. I was sitting on La Grand-Place which is a beautiful square in the center of the town”)илипередачувнутреннейречивыступающего (So I turned to him, and I answered. Then I turned back and I asked myself: "Why is he talking to me?" Suddenly, Irealised, "Julian, you’rebecomingNorwegian.") идр.

Влекции(7) “UniversalSounds: CrossCulturalCommunication” [46]особоевниманиеобращаетнасебяфонетическаясторонаоформлениявысказываний, чтосвязаностемойвыступления, дляраскрытиякоторойвыступающийТенуAvakianиспользуетдостаточномногозвукпоподражательныхсредств (“SowhatistheBowWowtheory?”; “Theysay WangWang”); “Andmydadanswerswith: "Ohh"”), которыепозволяютподчеркнутьпонятностьиуниверсальностьмногихявленийдля различныхкультур.

Приэтомостальныесредствавзаимодействиясаудиториейнаужеизвестны: обращениекааудитории(“So, Iwannatellyouaninterestingstorythathappenedwithme”), риторическиевопросы(“Howculturescouldinterpretthesamething, butdifferently?”) иозвучиваниеличнойинформации(“Having travel a lot in my life I’ve had the great opportunity to come across many different cultures”; “When I was 10 or 11 years old to me, and my father went to the store to buy some office supplies now”).

Влекции(8) “HowCross-CulturalUnderstandingCanHelpustoSeeEachOther”
[44] лекторSimoneBuijzenрассуждаетомножествестран,
имеяввидуразнообразиекультурвязыке, поведении,
атакжеупоминаетгеографическиеиисторическиеразличия.

Спикериспользуеттакиесредства, как:

- риторическиевопросы(“Youdon’twanttopayalotofmoneyforthat, doyou?”);
- вопросыкаудитории(“Wouldn’t it be fantastic if we would understand each other’s perceptions, if we would understand what somebody else sees when they look at us?”);
- озвучиваниеличнойинформации(“I don’t speak Chinese, but I was helped for this”);
- однородныечленыпредложения(“We don’t want to offend, we don’t want to make people angry”; “We actually start retracting, getting annoyed, getting into our own normal way of behaving”);
- фразеологизмы(“It’s like looking through yellow glasses, all of your life”).

Все данные средства помогают вести монолог-рассуждение, подтверждать высказанные тезисы.

Влекции 9 “ManagingCrossCulturalRemoteTeams” [43]
RicardoFernandezрассказывает о повседневных сложностях удаленной работы и управлении командой из самых разных культур и слоев общества. Он обсуждает преимущества удаленной работы и способность повышать производительность труда. Спикер активно взаимодействуетсаудиториейс самого начала выступления (“Goodafternooneveryone”, “So, givemeonesecond”) и на протяжении всей речи (через использование вопросительных высказываний разных типов, например: “WhyamItalkingaboutthistoday?”; “Mark, canyouhear-me?”; “Canyouchangeyourline?” и т.д.). Такжелекторчастоозвучиваетличнуюинформацию(“I wake up between 7:00 to 8:30 in the morning every day.”)длясближениясослушателями, делаетвыводыпоходуповествования(“People want the flexibility, people one to the choice of work.”; “People want flexibility.”)ивконцеповествования(“Be able to take

your first call in a place such as this, sometimes being away from your co-workers isn't such a bad thing.”). При использовании однородных членов предложения (“My kids jump on my bed, they start screaming, they start hitting each other, they start crying.”; “All of my team is just using Skype, videoconference, telephone or email.”), приводя примеры диалогов (“One of my team members tells me: "I'll call you just now which I thought" - "Oh great" I am in I was actually very excited.”) и примеры статистики (“Training and development - It's 22%, flexible working hours - It's 19% and cash bonuses - it's 14%.”) лектор подтверждает свои слова сильными аргументами.

Во время лекции 10 “Education System v. Cultural Competence” [32] спикер Gracia Baretі делится своим личным опытом взросления в среде различных культур и рассуждает о системе образования. Лектор обращается к аудитории, словно к своим знакомым, используя для этого разговорную форму обращения (“I would like you to think about the first time you were invited to a birthday party”). В его речи можно заметить непринужденность, которая создается при помощи вопросов к аудитории (“How did you feel? What did you feel and why?”). Лектор озвучивает личную информацию (“It was kindergarten when I received my first invitation”; “For the first time, in my memory, I felt the part of my school and community”), использует однородные члены предложения (“And classmates went around, saying pizza, macaroni, and cheese”) и фразеологизмы (“This golden ticket was what made me feel special”). Несмотря на легкость, созданную через использование данных языковых средств, автор четково держивает структуру и логику выступления, делая выводы как по ходу повествования (“I know I have to deliver bad news”), так и в конце повествования (“If we don't start now, we are going to continue a system where we do not hear voices of all students and we cannot be satisfied with that”).

В лекции 11 – “English and International Communication” [25] Ayame Mochizuki говорит, что изучение других языков изменило ее лучшую сторону. Она утверждает, что многим людям в Японии нужно больше возможностей для общения с

иностранцами. Данный спикер является самым юным из всех рассматриваемых нами в этом исследовании, ей всего 13 лет, тем не менее, ее речь структурирована, последовательна и очень выразительна. Она легко взаимодействует с аудиторией, выражая ей сочувствие в определенных ситуациях (“Japan country as you can see has a moderate score for the overall ranking”; “I understand how you feel because I’ve had the same feeling before it”), задавая вопросы (“Can you imagine speaking English with Japanese people what?”), приводя личные примеры (“I’m Ayame and I’m 13. I’m seventh-grade it’s my first year in junior high”).

Использование риторических вопросов усиливает выразительность речи, например, (“What are the difficulties of learning English for us, Japanese people?”; “So why do we have to improve our English level?”). Примеры статистических данных, обобщения по мере развития выступления делает информацию более доступной, а выводы более значимыми:

- обобщения по ходу повествования (“Our culture is in a way and obstacle for us”; “It is unnatural to speak in our second language, with people, whose first language is the same as ours”; “Maybe even most importantly, English is the language of intercultural communication”) и в конце повествования (“We can combine all the good aspects of this cultures and build up over own one of the kind unique identity that will make us a person free from the narrow views of a single nationality and make as global individuals”),

- примеры статистических данных (“On the screen shows the score out of 100 for this Asian countries converted from its ranking out of 63 countries”; “The green colour for the left and the blue colour for the right is over about 99%”; “Over 25% of Internet users, which is over 1 billion people use English”) и др.

В лекции 12 – “International Guide to Humor (at Home and Abroad)” [42] Piotr Pluta повествует о том, как юмор влияет на наше восприятие людей из других культур. Данный спикер отличается тем, что старается сократить

расстояние со слушателями и повысить доверие. Используются знакомые средства воздействия на аудиторию:

- разговорные конструкции (“We felt kind of insecure, vulnerable you know being away from any main road when it was getting dark”; “You know a big guy tracksuit standing along in front of us house and so forth middle of nowhere countryside”);
- риторические вопросы (“And this person has a good sense of humor, right?”; “How much they talk?”; “How to use the gestures to express themselves?”);
- вопросы к аудитории (“Do you speak English?”);
- озвучивание личной информации (“Years back I was hitch hiking with my friends in the Balkans”; “I had to admit I had my own reservations or bases should I say”);
- восклицательные предложения (“Man, that was called unpleasant!”);
- однородные предложения и однородные члены предложения (“Mind your own business and get off my property and I really wanted to, but there wasn’t much of a choice, so I gather to all my courage went up to him and started by asking”; “And it was half scared, half irritated and about to turn around and walk away”);
- фразеологизмы (“A silent, no for an answer.”);
- пример диалога (“When he suddenly said, "Parlez-vous francais?"");
- примеры статистики (“In one study, a staggering 70% of participants reported that they usually blame to others from their own failed humour”).

Как показал анализ языкового материала, при проведении публичных выступлений особое внимание лекторы уделяют коммуникации со слушателями, как вербальной, так и невербальной. Эффективность доклада зависит от умения языковой личности взаимодействовать с аудиторией. На практике мы убедились, что, важно использовать правильные невербальные средства воздействия на аудиторию, например, когда лектор смотрит в центр зала, жестикулирует и кивает, он вызывает больший интерес у слушателей. Кроме того, стоя в анфас, спикер улучшает качество своего выступления. Важно также проявлять позитивные эмоции, в таком случае аудитория

положительно реагирует на выступление. Взаимодействие со слушателями способствует более глубокому восприятию представленной информации и повышает эффективность доклада языковой личности. И конечно, для проведения успешного выступления лекторы с необходимостью используют вербальную коммуникацию, так для повышения доверия аудитории, придания большей выразительности речи, лекторы используют риторические вопросы, вкрапления диалогов как примеров общения участников коммуникации, озвучивания личной информации, часто через приемы сторителлинга, а для повышения весомости и достоверности приведенных аргументов применяют статистические данные и обобщения по ходу выступления.

2.5 Языковые особенности научно-популярных лекции по темам деловой коммуникации (на материале TED Talks)

Согласно темам деловой коммуникации, давайте посмотрим, как реализованы некоторые из функций лекций TED Talks. В соответствии с классификацией Т.В Шмелевой, согласно коммуникативной цели (интенции) - главному жанрообразующему признаку речевые типы делятся на информационные и императивные или оценочные (ритуальные). Лекции TED в первую очередь направлены на решение образовательных задач. Это означает информирование людей о некоторых фактах реальной жизни, связанных с научными достижениями, открытиями, социальными процессами и т.п.

По соглашению мы также относимся к дискурсам как к единице, выражающей объединение дискурса и фактической информации. Они сообщают о каких-то фактах действительности, но в то же время выражают авторское отношение, оценку, подчеркивают то или иное слово, мнение, довод. Так,

нами отмечена такая черта всех выступлений на тему деловой коммуникации, как: частое употребление модальных глаголов с значениями необходимости и обязанности (need, should, have to), что повышает категоричность речи, усиливает ее воздействие и помогает говорящему проявить уверенность в своих идеях в высказываемых положениях (например, But you **should** ask at this point for

another statistic, and that is; Tell me about the side effects; Now, I'm not saying whether you **should** take the statin or not; I'm just saying you **should** have this conversation with your doctor; So, we **need** to train ourselves to think ahead to these kinds of situations; And at some point, all of us are going to be in that position, where we **have to** make a very important decision about the future of our medical care (Daniel Levitin)). Как видно из приведенного выше примера, на адресата влияет не только обращение ко второму лицу, но и использование включающих местоимений первого лица (we, us, our). И такие примеры многочисленны: **We** all need people who will give us feedback. That's how **we** improve. (...) **Our** teachers deserve better. The system **we** have today isn't fair to them. So today I want to talk about how **we** can help all teachers get the tools for improvement they want and deserve; Consider the rankings for reading proficiency (Bill Gates). Неизбежность жанра часто ощущается как завуалированное влияние его инклюзивности. Учитель не говорит, что слушатель должен что-то делать. Это своеобразная манипуляция адресата, но в данном жанре она носит конструктивный характер [15].

Большинство лекторов обладают очень высоким уровнем коммуникативной компетенции, умело сочетая профессиональные, ораторские и актерские навыки в том, как и что сказать, чтобы вызвать реакцию у непрофессиональной аудитории. Успех этих лекций заключается в органичном сочетании научных идей, важных и актуальных для современного общества, и личных историй открытий и изменений. Привлекательное изложение сложных научных идей в ясной и понятной форме, несомненно, способствует внедрению науки в жизнь и деятельность человека. Доказательством тому является огромный общий спрос на общенаучный дискурс как в России, так и в других странах, огромная популярность лекций TED во всем мире, а также тот факт, что эти лекции переведены на многие другие языки, а популярность конференций TED talks растет, но слушатели TED, понимают, лекции TED изначально и в большинстве своем — это англоязычный проект, а лекторы в подавляющем большинстве являются носителями английского языка.

Распространению научных идей, высказанных англоязычными учеными, способствует не только знание, но и стили научной коммуникации и культурные ценности на английском языке, которые не всегда понимаются и принимаются за пределами англоязычного мира. Перспектива исследования состоит в изучении жанрообразования и других функций лекций TED, их дискурсивно-прагматического каркаса, в дискурсивно-прагматическом анализе жанров, откликающихся по отношению к лекциям TED [15].

В данном разделе работы мы рассмотрим случаи невербальных и вербальных проявлений речевого поведения спикеров во время публичных выступлений на платформе TED Talks по темам деловой коммуникации. Для того, чтобы составить достоверную характеристику языковой личности лектора на TED Talks, все отмеченные вербальные и невербальные средства коммуникации, использованные лекторами, помещены нами в таблицу-матрицу и проанализированы подробнее на примере отдельно взятых лекций по деловому общению. Как и в Таблице 1, в данной таблице символом «+» обозначаются случаи употребления вербального/невербального средства коммуникации и символом «-», наоборот, обозначаются случаи отсутствия данного проявления речевого поведения спикера во время лекции.

Таблица 2. Невербальные и вербальные особенности речи спикеров во время лекций по деловой коммуникации.

Невербальные проявления	Л 1	Л 2	Л 3	Л 4	Л 5	Л 6	Л 7	Л 8	Л 9	Л 10	Л 11	Л 12
Ходит	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+
Смотрит в центр зала	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Смотрит в пол	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	+	-
Жестикулирует	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Манипулирует презентацией	+	+	+	+	-	+	-	+	+	+	+	+

Кивает	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Стоит в анфас	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Стоит в профиль	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+
Улыбается	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Смеётся	+	+	-	+	+	-	+	+	+	-	+	+
Плачет	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Держит руки в замке	+	-	-	-	-	-	-	+	-	+	-	+
Показывает пальцами в зал	+	-	+	+	-	-	-	+	-	+	-	-
Кладёт руку в карман	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Делает щелчки пальцами	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Кланяется	-	-	-	+	-	-	+	+	-	-	+	+
Кладёт руку на сердце, показывая честность	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-
Мотает отрицательно головой в значении «нет» и положительно в значении «да»	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Вербальные проявления												
Вербальное приветствие	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Обращение к аудитории	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Озвучивание личной	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

информации												
Вопросы к аудитории	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Риторические вопросы	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+
Эмоциональные высказывания	+	-	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+
Выводы по ходу повествования	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Использование однородных конструкций	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Использование фразеологизмов	+	+	+	+	-	-	+	-	+	+	+	+
Использование диалогических контекстов в качестве иллюстраций своих идей	-	+	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+
Использование статистики	+	-	+	-	-	+	+	+	-	-	+	+
Использование шуток	-	-	-	-	-	-	-	+	+	+	+	+
Выводы в конце повествования	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Прощание с аудиторией (слова благодарности)	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Рассмотрим подробнее примеры вербальных проявлений речевого поведения спикеров в отдельно взятых лекциях по деловой коммуникации во время публичных выступлений на сайте TED Talks.

В лекции 1 “Fake it Till You Make it” [23] Amy Cuddy повествует о том, что такое невербальное выражение власти и доминирования. Она начинает свою речь со слов (“So, I want to start by offering you a free note tech life hack”) - важно отметить, что отсутствует приветствие, лектор сразу начинает с предложения, высказанного слушателю. И при этом, продолжая вовлекать аудиторию в тематику выступления, лектор высказывает просьбу выполнить ряд заданий прямо здесь на лекции:

“I want to ask you right now, do a little audit of your body”. Amy Cuddy активно работает с аудиторией, она очень искренна и эмоциональна, что выражается через такие невербальные средства коммуникации, как:

- риторические вопросы (“Do our nonverbal govern how are think I feel about ourselves?”; “Do our bodies change our minds?”; “What you’re doing with your body?”; “What is your body language communicating to me what's mine communicating to you?”;

- эмоциональные высказывания (“She gave the best comment ever!”);

- озвучивание личной информации (“I’m a social psychologist. I study of prejudice and I teach at a competitive business school”);

- использование фразеологизмов (“I realize that she had not just faked it till she made it she had actually faked it till she became it so she had changed and so I want to say to you don't fake it till you make it fake it till you become it”);

- использование однородных конструкций и однородных членов предложения (“How many of you are sort of making yourself smaller, maybe you’re hunching, crossing your legs, maybe wrapping your ankles”; “Handshake can have us talking for weeks, and weeks, and weeks, even the BBC in the New York Times”) и др.

Для того чтобы достичь нужного эффекта воздействия на слушателей, кроме вербальных языковых средств, лектор использует практически все выделенные нами средства невербальной коммуникации, при этом в ходе

искреннего рассказа, сама становится очень эмоциональной, оператор показывает нам крупным планом, как её глаза наполняются слезами во время повествования, и публика, замечая это, поддерживает выступающую бурными аплодисментами.

Влекции 2 – “It'sNotManipulation, It'sStrategicCommunication” [37] KeishaBrewerделитсятем, какэффективныекоммуникациимогутбытьиспользованыженщинамиимужчинами, чтобы преуспеть в повседневной жизни.Спикер неожиданно длявсехздоровается, дублируяклишированнуюфразу (“Goodmorning, goodmorning”).Длявзаимодействиясаудиторией, онаподдерживаетпозитивныйнастрой, говоря(“I'mexcitedtobeyourfirstspeakeroftoday”),далееследуетфраза (“Nomatterhowmuchyouchangeyourapproachandyourdeliverytheyjustnotunderstandingyourviewpoint”),увлекающаяпублику.Речьеедиалогичнаивесьманепринужденна, чтосоздаетсяспомощьюриторическихвопросов, обращенийкаудиториичерезиспользованиеразделительныхвопросов(“Do you remember the person who told that to you?”; “What you say, is just as important as how you say it”; “How many of you have heard of the phrase it's not what you say, it's how you say it”; “Repeat after me, what you say, is just as important as how you say it?”).Дружескаябеседасоздаетсяспомощьюозвучиванияличнойинформации(“So, I started my career in communications a few years ago”).Разбавляютвзаимодействиетакиесредства, как: употреблениеоднородныхчленовпредложения(“In my communication specialist role, I was able to do things such as: email marketing, mission-driven partnerships writing, speeches for the CEO”)фразеологизмы(“I shoot my shot”)ипримерыдиалога(“She's like - "Oh my gosh, Keisha the guy I like just damned me." I'm like - "Okay." She's like - "And he liked my picture on Instagram"”).Помогаютдобитьсялогичностиповествованияиразличногородавыво

ды (“Didn’t identify the goal”; “What you say, is just as important as how you say it”). В завершение Keisha Brewer прощается, говоря (“Thank you”)

В лекции 3 – “Think Fast, Talk Smart” [38] Matt Abrahams говорит о людях, которые познают навыки повествования, при этом боясь говорить на публику. Он рассказывает об инструментах, которые помогут справиться с этой проблемой. Спикер активно взаимодействует с аудиторией посредством обращения

(“Do you know, I was reminded about the importance of approach”; “You see, we fought a lot over little things”), вопросов к аудитории (“You need to think about, what does my audience need to hear?”),

при этом захватывает внимание слушателей такими средствами, как:

- риторические вопросы (“Timeout, what are we doing here?”);
- озвучивание личной информации (“When my wife and I first moved in which each other”);
- эмоциональные высказывания (“Most audience have heard the types of presentation you’re giving”; “Stop this, Johnny! Sally, stop doing that!”);
- однородные члены предложения (“And these people who fear me and hate me”; “See it as an opportunity to share our ideas, our beliefs, and our innovations”);
- фразеологизмы (“As a professor, I have the ability to do what's called "cold calling"”).

Matt Abrahams активно приводит примеры диалогов (“That's where I look at a student and say, - "What do you think? What do you feel about what we just discussed? How does this impact you?"”) и статистические данные (“And quite frankly, I think the other 15% are lying”; “People recall structured information 40% better”). Также лектор делает выводы как по ходу повествования (“I feel powerful in the morning and in the evening”; “We need to look at these differently”), так и в конце повествования (“And these are skills that are at your disposal. It just takes practice and a little bit of a positive approach”).

В лекции 4 – “How to talk so that others want to listen” [35] Julian Treasure освещает проблему потери внимания слушателей во время выступлений

ия. Он ведет себя уверенно, что выражается в его невербальном поведении: активная жестикуляция, манипулирование презентацией, лектор улыбается и даже переходит на смех, а в конце выступления благодарит публику и даже совершает поклон.

Вербально выступающий использует приемы включения слушателей в коммуникацию, делает это с помощью:

- обращение к аудитории (“I’m not even sure you can do those two things simultaneously”);
- риторические вопросы (“And why is that?”; “How can we speak powerfully to make change in the world?”);
- озвучивание личной информации (“My mother in the last year of her life became very negative”);
- эмоциональные высказывания (“So you go, weeeeew, weeeeew!”);
- однородные члены предложения (“We complain about the weather, sports, about politics, about by everything.”
- примеры диалога (“I remember one day I said to her - "It's October 1 today", and she said - "I know isn't it dreadful?"”).

Стоит отметить, что практически во всех проанализированных лекциях выступающие прощаются с аудиторией благодаря распространенным клише (“Thank you”).

В лекции 5 “Professional Development - Nurturing the Teacher as Learner” [45] Tai Basurto рассказывает, почему непрерывное обучение является ключом к развитию педагогической практики, как оно оказало положительное влияние на ее класс. Особое внимание обращают на себя вопросы к аудитории (“What kind of person are you?”; “What kind of person do you want me to be?”) с идентичным началом предложений. При этом остальные средства взаимодействия на муже хорошо известны:

- озвучивание личной информации (“I work for Chicago public schools and send out a teacher newsletter”),

-выводыпоходу(“This work is hard and sometimes it feels impossible”)ивконцеповествования(“We must be given time professional development has kept me passionate about my work”);

- использованиеоднородныхчленовпредложения(“I truly believe that what happens in my classroom has the potential to infect students features, and ultimately create a better world”; “It challenged me to want more, to do more and to be more.”)идр.

Несколько странным было невербальное поведение лектора, а именно то, чтоTaiBasurto часто поглядывала в текст. Этого нет в таблице, так как это единичный случай. Спикеры TED Talk, как правило, импровизируют и могут взаимодействовать только с презентацией во время выступления.

Влекции 6 – “ThePowerofCommunication” [40] NinaLegathобсуждает важность общения на рабочем месте и подчеркивает необходимость знать, как эффективно общаться. Она отличается от других спикеров, так как ее речь имеет выраженный акцент, и кроме того, спикер ведет себя скованно, зажато, мы замечаем отсутствие эмоций и уверенности, что особенно ярко проявляется невербально.

Этому способствует

скудноеколичествоэмоциональныхпроявлений,

среди них можно выделить лишь восклицательное предложение

(“Whateveryoudothemornotyouaresendingamessageyoucannotcommunicate!”).

Востальном, присутствуют привычные нам невербальные средства коммуникации: примеры взаимодействия с аудиторией (“I believe the most important skill you can have is a communication skills”; “So let’s do a little thought, exercise together, a “time travel””). К ним же относятся множественные вопросы (“But think about why Rohit, such as mine even exist in big companies?”; “How do we to convey it to use the power of communications?”; “2025 years from now. How will you work like look like what you will be doing?”), озвучивание личной информации (“I am biased because I make my money with communication”; “So when I was a lot younger, my parents taught me, you know the art of hard work”).

JenniferBrownповествует о стратегическом лидерстве и разнообразии на рабочем месте, которое поможет раскрыться человеческому потенциалу. Сама лектор ведет себя невербально как и подобает лидеру, уверенно, энергично, используя открытые жесты. Вербальные характеристики выступления достаточно типичны:

- риторическиевопросы(“Whatisthecostofthis?”);
- уточняющиевопросыкаудитории(“What do you think you might observe about me as true?”; “What you may not perceive about me or wrongly, understand?”);
- озвучиваниеличнойинформации(“I grew up in the musical family, and from a very early age, I felt completed to perform and to express myself”; “During the years that I was an employee in corporate America I held back”);
-
- соблюдаетлогикуповествованияиделаетобобщенияпоходуповествования(“So , liberating myself from my own fear man to come in and out as a member of the gay and lesbian community”; “All kinds of organisations, today for and nonprofits are struggling to capitalise on the exploding buying power of minority communities and markets”)ивконце(“So, whatever you choose, know that you are doing your part towards nothing less, the reinvention of capitalism”);
- используетэмоциональныеконструкции(“So this is a wake up call for capitalism, in my opinion!”);
- примерыдиалогов(“As Marianne Williamson once said: "As we are liberated from our own fear, our presence automatically liberates others"”; “They are devoting every day in the workplace to navigating, managing, and otherwise, covering their deepest truth, their gifts, their struggles, their richness and their colour”);
- статистику (“Consider in the last 20 years that the buying power of Asian American communities has grown by nearly 400%; African American communities 200%; Latin American communities 500%”)ипрочее.

Влекции 8 “HowtoStartChanginganUnhealthyWalkingEnvironment” [31] GlennD. Rolfsenрассуждаетотом, чтоспособствуетнездоровой рабочейсредекакиеважныефакторыопределяюткачествонашегоотруда.

Спикерпривлекаетвниманиеаудиториичерезпрямоеобращениекней(“Imagine that you’ve just received some negative information about me just before the talk”; “Maybe he or she who is with you today, has heard some rumours about me”; “Please raise your hand”), риторическимивопросами(“Why is it so hard to change?”; “It’s interesting, right?”), многократнымозвучиваниемличнойинформации(“As a psychotherapist working with occupational health, I’ve met countless employment and leaders who are suffering from a toxic and unhealthy working environment”; “Ten years ago, I started a little investigation of my own”), использованиемоднородныхконструкцийичленовпредложения(“Some rumours about me being incompetent, being a liar, being a bragger”; “I’ve tried conflict resolutions, group discussions, individual interviews, leadership coaching, failing time and time again”). Такжеспикерприводитпримердиалога(“And he said: “Hey, Socrates, have you heard the latest news about your friend?” And Socrates says: “No, but before you tell his news, I want you to pass a little test”) и статистики - “It’s not exact, but I think about 90% of you raised your hand”

Естественнымприемомявляютсявыводыпоходу повествования(“They need outside help”; “Thisishowweasadultsarebullyingeachother”) ивконцеповествования(“New consciousness, commits.”). Отличительнойчертойданноголектораявляетсяиспользованиешуток (“That I wear a woman’s underwear”; “Do you know who in our society today that backbites, yes, women”).

Влекции 9 “HowtoEngageinBetterSmallTalk” [39] MinisterFaustделится своими советами по улучшению навыков общения. Отличительной чертой MinisterFaust является очень быстрая речь, вследствие чего у видеоролика отсутствуют субтитры. Если говорить о вербальных средствах коммуникации, то они весьма типичны, аналогичны описанным выше, но данный лектор очень много шутит, что является непростым и рискованным способом

взаимодействия с мультикультурной аудиторией, тем не менее шутки весьма удачны (например, “That’s why you can say that’s what I ever had”; “Conversations should not be like Vancouver traffic”).

В лекции 10 “How to Overcome Uncertainty and Learn to Express your Opinion” [22] Adam Galinsky делится результатами исследований и дает полезные советы: как найти в себе силы высказать свою точку зрения; как защищать интересы тех, кто в этом нуждается. Его особенностью является уверенность, которая проявляется за счет невербальных средств, как, например: держит руки в замке и показывает пальцами в зал, активно жестикулирует и ходит. Данные проявления показывают сосредоточенность спикера.

Непринужденность его выступления создается помощью озвучивания личной информации (“I understood the true meaning of this phrase exactly 1 month ago, when my wife and I became new parents”), использования риторических вопросов (“What is my range?”), вопросов к аудитории (“Can I challenge my friends’ insensitive joke?”), а также обращения к аудитории (“Listen your power determines your range”; “I’m going to give you a set of tools today”; “I want you all to hold your hand, just like this, your finger, put it up”). Adam Galinsky иллюстрирует свои идеи с помощью передачи прямой речи участников коммуникации (“Soshesaid: “Why did you ask for \$2000?” He said: “My friend is going to be evicted unless I get him \$2000 immediately” And she said: “Oh, you don’t want to rob the bank”). Используя шутки (“You want to take out a loan. Come back to my office and we can have your fill out the paperwork”), фразеологизмы (“Can I confront my co-worker who keeps stepping on my toes?”) и восклицательные предложения (“It was exhilarating and elating, but it was also scary and terrifying!”; “She immediately gave him formula because he was pretty dehydrated!”) он удерживает внимание слушателей.

Лектор для структуризации речи использует выводы по ходу повествования (“Sometimes we’re too strong; we push our self too much”; “But the key thing is our range

isn't fixed.”), в конце повествования (“If you use those tools, and each and everyone of you can use this tools, you'll expand your range of acceptable behaviour and your days will be mostly joyful”) и однородные члены предложения (“When we stay within our range we're rewarded and we step outside that range, we get punished in a variety of ways: we get dismissed, or demeaned, or even ostracised, or we lose the raise, or that promotion, or that deal”).
Завершает лекцию Adam Galinsky типичным “Thank you.”

В лекции 11 “The Surprising Secret to Speaking with Confidence” [26] Caroline Gouder призывает использовать наш голос как качество инструмента и обрести уверенность в себе. Благодаря спикеру, мы замечаем особенность ее повествования, которая достигается с помощью длинных пауз, которые заставляют аудиторию внимательно слушать ее речь. В целом лектор использует большое количество вербальных средств, чтобы разнообразить коммуникацию:

- употребляет риторические вопросы (“It's this moment isn't it?”; “What does that tell you?”);
- задает вопросы к аудитории (“Where do we look?”; “Do you wanna see what he did?”)
- озвучивает личную информацию (“Many years ago I stood in front of an audience this bigger at Central Hall which is by the Houses of Parliament, I really big Methodist space”);
-
- делает выводы по ходу повествования (“Different people deal with this moment differently”);
- употребляет восклицательные предложения (“You look really friendly enough, so thank you!”; “Speak up!”);
- использует однородные члены предложения (“It's exist within in the visceral stuff, in the bits within you that we don't see”);

- произносит фразеологизмы (“But it’s this moment when I is our worlds are colliding right now”; “We look under the bonnet”; “And all in breath is thoughts”);
- применяет диалоги (“Some of us go: "Hey!" you know?"; “I said in my big voice coach voice: "Can you hear me at the back?"”);
- приводит статистику (“I bet that 50% of this room has never thought about it”);
- шутит (“I looked out across the room, and I said in my big voice, coach voice - there wasn’t so much wind at the time I have to say”; “Yeah, thanks George, best response of the morning. Upstaged by the furniture”).

Влекции 12 – “How to Have a Good Conversation” [27]

Celeste Headlee рассказывает о том, что качественный разговор требует баланса между прослушиванием и повествованием. Спикер привлекает аудиторию активной жестикуляцией, ходьбой по сцене и позитивным настроением, а также улыбками, переходящими в смех. Чтобы показать уважение к слушателям, в конце мы видим поклон. Особенностью лектора является применение всех вербальных проявлений, за исключением приветствия, которое, как мы знаем, не является важным в речи спикера на TED Talks. Чтобы доказать это, приведем примеры вербальных средств:

- обращение к аудитории (“Alright, I want to see a show of hands”)
- риторические вопросы (“Where you terrified?”; “How did that feel?”)
- вопрос к аудитории (“How many of you know at least one person that you avoid because you just don’t want to talk to them?”)
- озвучивание личной информации (“Now, I make my living talking to people”);
- делает вывод по ходу повествования (“This world in which every conversation has the potential to devolve into an argument where our politicians can’t speak to one another, it’s not normal”);
- восклицательное предложение (“We’re just waiting for a moment to interject our story about Hugh Jackman and coffee!”);
- делает вывод в конце повествования (“You do the same thing, go out, talk to people. Who listen to people, and most importantly, be prepared to be amazed”);

- однородные члены предложения (“How many of you have unfriended someone on Facebook because they said something offensive about politics or religion, childcare, food?”; “Nobel Prize, winners, truck drivers, billionaires, kindergarten teachers, heads of state, plumbers”);
- примеры диалога (“And he said this: "I came to realise that conversational competence might be the single most overlooked skill with fail to teach"");
- примеры статистики (“About a third of American teenagers send more than 100 text a day”);
- примеры шуток (“But these days with climate change and anti-vexing those subjects are not safe either”; “A good conversation is like a miniskirt, short enough to retain interest, but long enough to cover the subject”).

По таблице 2 видно какие средства языковой личности всегда используются на выступлении TED Talks. Из невербальных проявлений лектор всегда смотрит в центр зала, жестикулирует, стоит в анфас, мотает отрицательно головой в значении «нет» и положительно в значении «да». Из вербальных проявлений лектор всегда прямо обращается к аудитории или делает это в форме вопроса, озвучивает личную информацию, делает выводы по ходу и в конце повествования. Как показывают результаты исследования, данные критерии являются обязательными как для лекций по межкультурной коммуникации, так и для лекций по деловой коммуникации.

Выводы по Главе 2

В данной главе проанализировано вербальное и невербальное поведение лекторов на TED Talks во время публичных выступлений по темам межкультурной коммуникации и делового общения. В данной работе публичная лекция рассматривается как монологическое высказывание, как вербальную форму продуктивной речевой деятельности, обращенную к собеседникам, и характеризующуюся развернутостью или непрерывностью высказывания.

Выступления на TED Talks хорошо структурированы, имеют небольшую длину (от 5 до 20 минут), включают введение, основную часть и заключение, речь выступающих четкая, среднего темпа и сопровождается иллюстрациями.

Все участники коммуникации TED отмечают диалогичный характер выступлений, умелое общение лекторов со своей аудиторией.

В ходе анализа фактического материала лекций по межкультурной и деловой тематикам были выявлены следующие вербальные и невербальные элементы, позволяющие дать комплексную характеристику языковой личности лектора. Так, говоря о когнитивном уровне рассматриваются вступление и заключение сообщения, общая структура выступления, наличие контактоустанавливающего, уточняющего или других способов общения с аудиторией, на вербально-семантическом уровне выявлены следующие характеристики языковой личности лектора: наличие риторических вопросов, эмоциональных высказываний, приемов сторителлинга, примеры из личного опыта лекторов, некоторые другие лексические и грамматические особенности оформления высказывания и пр. Все проявления речевого поведения лекторов на TED Talks зафиксированы в таблице-матрице, которая содержит не только вербальные компоненты, но и невербальные средства коммуникации (например, перемещение по сцене, манипулирование презентацией, жестикация, мимика и пр.) и, конечно, описывается атмосфера и созданные условия для эффективного общения, оценкой чего является интерес аудитории, что отражается в словах оратора, его/ее реакции на аплодисменты. По нашим наблюдениям, эффективность употребления невербальных средств достигается за счет того, что языковая личность: ходит, смотрит в центр зала, жестикулирует, взаимодействует с презентацией, кивает, улыбается, мотает отрицательно головой в значении «нет» и положительно в значении «да». Данные средства характеризуют языковую личность лектора как уверенную, харизматичную и убедительную. Эффективность употребления вербальных средств достигается за счет того, что языковая личность: обращается к аудитории, озвучивает свою личную информацию, задает различные вопросы аудитории, делает выводы по ходу и в конце повествования, использует однородные члены предложения, шутит и произносит слова благодарности при прощании. Вышеприведенные средства характеризуют языковую личность как

лектора, умеющего привлечь и удержать внимание аудитории. Также данные характеристики показывают заинтересованность спикера в коммуникации, уверенность в своих словах, последовательность повествования и логичное построение речи.

Заключение

Данное исследование посвящено изучению характеристик языковой личности лектора на примере публичных выступлений на сайте TEDTalks. Итоги проведенной работы позволяют сделать некоторые частные выводы, представляющие интерес для исследования:

Первый этап работы заключался в характеристике основных аспектов коммуникации. Мы дали определения основным понятиям. Дано определение делового общения, под которым понимается широкий социальный контакт в сферах бизнеса и административных отношений; определили факторы воздействия на коммуникативный процесс: основное – умение различать культуры людей при межкультурном взаимодействии. В ходе развития рыночной экономики знание языка становится важной частью общей профессиональной подготовки менеджеров, муниципальных служащих и всех уровней управления. Поэтому навыки ведения деловых переговоров, правильного составления и обработки документов являются важной частью профессиональной культуры. Как установлено в результате анализа теоретических источников, специфика взаимодействия участников устной коммуникации проявляется в использовании вербального и невербального языка общения.

Второй этап исследования включал изучение основных характеристик лекций с канала TEDTalks. Стилль речи TED характеризуется сжатостью, ясной структурой и четкой логикой; модель лекции TED включает следующие признаки жанрообразования: цель коммуникации, образ автора и

коммуникатора, прошлые или будущие элементы, а также лингвистические элементы. Поэтому взаимодействие с аудиторией является наиболее популярной и простой формой активного вовлечения участников в процесс коммуникации. Поскольку интеллект выражается в словах, единственный способ описать человека - это описать его как языковую личность. Эмоции языковой личности реализуются в речи. Когда речь идет об изучении эмоциональной речи языковых личностей, это делается с помощью лингвоэкологического подхода, который связан с моральными, этическими и лингвоэкологическими критериями.

Следуя Ю.Н. Караулову, в данной работе языковая личность определяется как многокомпонентный, хорошо структурированный набор языковых способностей, навыков и умений, позволяющих производить и воспринимать языковые произведения. Сама языковая личность развивается и совершенствуется по мере социального, человеческого и культурного развития.

Третий этап исследования заключался в анализировании вербальных и невербальных проявлений лекторов на TEDTalks во время публичных выступлений по темам межкультурной и деловой коммуникаций. В данной работе публичное выступление рассматривается как высказывание, характеризующееся развернутым или непрерывным обращением к собеседнику, лингвистическая форма продуктивной языковой деятельности. Выступления TED состоят из коротких и доступных, средних по темпу, иллюстраций с введением, основной частью и заключением. Все коммуникаторы TED отмечают интерактивный характер презентаций и умелое общение лектора с аудиторией.

Четвертым этапом исследования мы проанализировали материал лекций по темам межкультурной и деловой коммуникации. В ходе анализа были выявлены следующие невербальные и вербальные средства, позволяющие дать комплексную характеристику языковой личности лектора. На когнитивном уровне рассматривались вступление и заключение сообщения, общая структура речи, наличие или отсутствие общения с аудиторией, разъяснение и другие

приемы. На вербальном и семантическом уровне были выявлены следующие особенности языковой личности лектора: наличие риторических вопросов, выражение эмоций, приемы повествования, примеры из личного опыта спикера и другие лексические и грамматические особенности построения речи. Все проявления речевого акта спикера TED фиксируются в матрице-таблице, которая включает не только вербальные элементы, но и невербальные средства коммуникации (перемещение по сцене, взаимодействие с презентацией, жесты, мимика и т.д.). Конечно, атмосферу и условия, созданные для эффективного общения, можно также оценить и описать по интересу, отраженному в реакции аудитории на слова оратора и аплодисменты. Мы заметили, что эффект от использования невербальных средств достигается за счет того, что языковая личность: ходит, взгляд в центр зала, использует активную жестикуляцию, взаимодействует с презентацией, кивает, улыбается и мотает отрицательно головой в значении "нет" и положительно в значении "да". Данные проявления могут охарактеризовать языковую личность лектора как уверенную, харизматичную и убедительную. Эффективность использования вербальных средств достигается с помощью того, что языковая личность: использует обращение к аудитории, озвучивает личную информацию, задаёт различные вопросы аудитории, использует однородные члены предложения, рассказывает шутки, выражает благодарность при прощании. Вышеперечисленные средства характеризуют языковую личность лектора, как способного привлечь и удержать внимание своей аудитории. Они указывают на заинтересованность спикера во взаимодействии со слушателями, его уверенность в том, что он повествует, последовательность изложения и логическую организацию речи.

Список используемой литературы

1. Викторова Е. Ю. Дискурсивно-прагматическая специфика жанра лекции TED talk (сквозь призму функционирования в ней дискурсивов) // Жанры речи. 2019. № 4 (24). С. 254-266 .
2. Виноградов В.В. О языке художественной прозы / В.В. Виноградов. – Москва-Ленинград : РСФСР, 1930. – 188 с.
3. Гавриш, А. Д. Эмоциональный медиатренд презентации языковой личности политика в американском и русском медиадискурсе : специальность 10.02.20 сравнительно-историческое, типологическое и сопоставительное языкознание : автореферат диссертации на соискание Ученой степени кандидата филологических наук / Гавриш Алиса Дмитриевна. – Москва, 2022. – 26 с.
4. Караулов Ю. Н. Русский язык и языковая личность. М., 1987.263 с.
5. Колтунова М. В. Деловое общение. Нормы. Риторика. Этикет. Учебное пособие. Рекомендовано Министерством образования РФ. — М.: Логос, 2005. – 308 с.
6. Кондрашина Т. В., Серова Т. С. Комплекс упражнений по формированию у студентов технического вуза речевых навыков и умений образного монологического высказывания // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Проблемы языкознания и педагогики. 2017. № 4. С. 79-94.
7. Кузнецов М. В. Интерактивная лекция как методическая среда для развития речевых умений в их комбинации // Вестник ТГУ. – 2011. - №8. – С. 103-108.
8. Левоненко, О. А. Языковая личность в электронном гипертексте (на материале экспрессивного синтаксиса ведущих электронных жанров) : специальность 10.02.01 - русский язык : автореферат диссертации на соискание Ученой степени кандидата филологических наук / Левоненко Олег Андреевич. – Таганрог, 2004. – 26 с.

9. Лютовинова О.В. Языковая личность в виртуальном дискурсе : специальность 10.02.19 : автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора филологических наук / Лютовинова Ольга Васильевна ; ВГСПУ «Перемена». – Волгоград, 2013. – 42, [3] с., [3] : таблицы – Библиогр.: с. 3-41. – Текст (визуальная) : электронный.

10.Маркина Н.А. Текст как способ презентации языкового сознания – Диссертация... канд. филол. наук. – М., 2001.

11.Пименова М. В. Язык и ментальность / М. В. Пименова // Анциферова Н.Б. «Языковая структура виртуальной личности в пространстве блога» - стр. 125 //Славянский мир . – Санкт-Петербург : СПбГУ, 2010. – С. 696. <http://obs.uni-altai.ru/unibook/slmir5.pdf>

12.Пименова М. В., Пименов Е. А. Языковая личность и языковая модель мира (небесные образы и символы в авторской картине мира А. С. Пушкина)//Личность и модусы её реализации в языке: коллективная монография. – М.: ИЯ РАН; Иркутск: ИГЛУ, 2008. – С. 428-467. – 504 с.

13. Полный словарь лингвистических терминов / сост. Матвеева Т.В. - Ростов-на-Дону : Феникс, 2010. – 283 с.

14. Словарь лингвистических терминов / сост. Жеребило Т. В. – Назрань. – Пилигрим, 2010. – 488 с.

15. Словарь лингвистических терминов / сост. Ахманова О. С. – Москва :Советская энциклопедия, 1966. – 598 с.

16.Сомикова Т. Ю., Абдыжапарова М. И., Атькова А. О. Языковые особенности лекций TED TALKS и способы их передачи на русский язык // Мир науки, культуры, образования. – 2021. - № 6. – С. 404-406.

17.Ступакова Е. Н. Национально-культурная специфика взаимодействия просодических и невербальных средств в реализации лекционного текста: На материале британских и американских лекций: специальность 10.02.04 : диссертация на соискание кандидат филологических наук // Ступакова Екатерина Николаевна. – Москва, 2002. – 16 с.

18. Тимкина Ю. Ю. Обучение иноязычной монологической речи на основе Technology Entertainment Design (TED) Talks в вузе // Педагогика. Вопросы теории и практики. Том 5. – 2020. - №1. – С. 51-54.
19. Толковый словарь русского языка : около 100 000 слов, терминов и фразеологических выражений / Ожегов, С.И. под редакцией Л. И. Скворцова. – 26-е изд., испр. и доп.. – М. : Оникс, 2009. – 1359 с.
20. Хохлов В.В, Андрейкин А.Б. Виды современных лекций и их характеристика // Смоленский медицинский альманах. – 2020. - №4. – С. 33-37.
21. Эпштейн, М. Знак пробела: о будущем гуманитарных наук [Текст] / М. Эпштейн. – М.: Новое литературное обозрение, 2004. – 864 с.
22. Adam Galinsky. How to overcome uncertainty and learn to express your opinion. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: <https://youtu.be/KPzccnst-Xg> (дата обращения: 22.04.2023).
23. Amy Cuddy. Fake it Till You Make it. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: <https://youtu.be/RVmMeMcGc0Y> (дата обращения: 08.03.2023).
24. Andrew Tarvin. The skill of humor. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: https://youtu.be/MdZAMSyn_As (дата обращения: 6.01.2023).
25. Ayame Mochizuki. English and international communication. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: <https://youtu.be/tAgLhPQpxvU> (дата обращения: 25.03.2023).
26. Caroline Gouder. The surprising secret to speaking with confidence. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: <https://youtu.be/a2MR5XbJtXU> (дата обращения: 25.04.2023).
27. Celeste Headlee. How to have a good conversation. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: <https://youtu.be/H6n3iNh4XLI> (дата обращения: 27.04.2023).
28. Chris Smit. Humor and culture in international business . Видеоролик на платформе YouTube. – URL: <https://youtu.be/MB6NXzGKMKg> (дата обращения: 05.03.2023).

29. Cross-cultural interjections. Terry Odindo.- URL: <https://academia.edu/resource/work/9978824>
30. DatoGogichaishvili. What's So Different About Cultures Anyway?. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: <https://youtu.be/cVqDQ7mA2nM> (дата обращения: 07.03.2023).
31. Glenn D. Rolfsen. How to start changing an unhealthy walking environment. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: <https://youtu.be/eYLB7WUtYt8> (дата обращения: 15.04.2023).
32. GraciaBareti. Education system v. Cultural competence. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: <https://youtu.be/UBJBWenIjY> (дата обращения: 23.03.2023).
33. Helena Merschdorf. The surprising paradox of intercultural communication. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: <https://youtu.be/JzJNA-3b6NA> (дата обращения: 15.03.2023).
34. Jennifer Brown. Finding your voice in the workplace. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: https://youtu.be/b03DrOYWC_w (дата обращения: 13.04.2023).
35. Julian Treasure. How to talk so that others want to listen. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: <https://youtu.be/eIho2S0Zahl> (дата обращения: 13.03.2023).
36. Julien S. Bourrelle. How culture drives behaviours. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: <https://youtu.be/l-Yy6poJ2zs> (дата обращения: 17.03.2023).
37. Keisha Brewer. It's Not Manipulation, It's Strategic Communication. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: <https://youtu.be/QGeHS4jO0X0> (дата обращения: 08.03.2023).
38. Matt Abrahams. Think Fast, Talk Smart. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: https://youtu.be/o3K_HbpWNpg (дата обращения: 12.03.2023).

39. Minister Faust. How to engage in better small talk. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: <https://youtu.be/4F-S6rgf1-E> (дата обращения: 20.04.2023).

40. Nina Legath. The power of communication. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: <https://youtu.be/g-9OL4UtqDs> (дата обращения: 12.04.2023).

41. Pellegrino Ricardi. Intercultural communication. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: <https://youtu.be/YMyofREc5Jk> (дата обращения: 02.03.2023).

42. Piotr Pluta. International guide to humor (at home and abroad). Видеоролик на платформе YouTube. – URL: <https://youtu.be/w-abKKg0sw8> (дата обращения: 27.03.2023).

43. Ricardo Fernandez. Managing cross cultural remote teams. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: <https://youtu.be/QIoAkFpN8wQ> (дата обращения: 21.03.2023).

44. Simone Buijzen. How cross-cultural understanding can help us to see each other. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: <https://youtu.be/XvjaIrYlkIg> (дата обращения: 20.03.2023).

45. Tai Basurto. Professional development - nurturing the teacher as learner. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: https://youtu.be/_Go5DytVEOg (дата обращения: 08.04.2023).

46. Teny Avakian. Universal Sounds: Cross cultural communication. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: <https://youtu.be/lfGn0mDpynM> (дата обращения: 18.03.2023).

47. Valerie Hoeks. Cultural difference in business. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: <https://youtu.be/VMwjscSCcf0> (дата обращения: 05.03.2023).

48. Will Stephen. How to sound smart in your TEDx Talk. Видеоролик на платформе YouTube. – URL: <https://youtu.be/8S0FDjFBj8o> (дата обращения: 27.12.2022).