

Косякова Яна Сергеевна

старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

ТАКТИКИ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В ЛЕКЦИИ ЖАНРА TED

***Аннотация:** в статье рассматриваются языковые средства речевого воздействия на примере видеоматериалов лекций в жанре Ted, направленных на распространение научных знаний в занимательном ключе и успешно применяемых лекторами в вузах в качестве фрагментов традиционных лекций или проведенных непосредственно в самом жанре Ted. Цель работы – изучить способы эффективного воздействия на адресата в рамках публичных лекций, а именно рассмотреть тактики создания эмоционального воздействия на студенческую аудиторию. В результате были выявлены, классифицированы, определены основные манипулятивные тактики с воздействующим эффектом, которые использовались для камерности общения с аудиторией с целью введения новой информации в ходе чтения университетских лекций.*

***Ключевые слова:** речевое воздействие, манипулятивные тактики, публичная лекция, лекция TED, языковые средства, диалоговое обучение.*

В образовательном пространстве вуза лекция уже перестала быть только академическим явлением в контексте диалогового обучения и постепенно становится элементом массовой культуры. В подавляющем большинстве случаев для вузовских лекций присущи такие признаки, как двусторонность, интерактивность, бинарность, регулируемость, многополярность, вариативность, мотивированность и эффективность [1,3]. А в качестве форм обучения традиционно используются такие, как фасилитация, модерация, симуляция, мозговой штурм, мотивационная речь и др [4,5,7]. Актуальность данной темы определяется недостаточной научной разработанностью риторического инструментария популярных публичных лекций, которые обеспечивают эффективность их воздействия на

слушателей. В то время как использование риторических средств рассматривается как один из верных способов воздействия на аудиторию.

Персуазивный дискурс направлен на осознанное убеждение реципиента путем аргументации, авторитета, суггестии и психической силы с целью получения желаемой реакции со стороны адресата. Как справедливо отмечают исследователи, большинство речевых воздействий рассчитано на интегрированную реакцию, включающую и эмоциональную расположенность и открытость к оратору и к той информации, которую он несет аудитории, и смену коннотативных значений отдельных слов/фраз, и на восприятие и построение модели мира [2]. Основываясь на этом, были исследованы и классифицированы случаи речевого воздействия на материале лекций TED русскоязычных версий согласно преобладающей задаче воздействия. К слову сказать, конференция TED – это уникальная площадка для презентации проектов, идей из самых разнообразных сфер человеческой жизни. Это новый современный способ популяризировать и распространять знания.

Следует отметить, что эффективное убеждение возможно только в том случае, если слушающий проявляет познавательную активность. Происходит осмысление и запоминание только той информации, на которую реципиент обратил внимание. Как известно, оратор, использующий во время выступления исключительно доказывание, логическую аргументацию, основанную на активной обработке, анализе и оценке информации, ее критическом осмыслении, имеет влияние на меньшую часть аудитории. Поэтому различные способы привлечения и удержания внимания аудитории, создание ситуации сопереживания, установление доверительных отношений между оратором и публикой становятся особенно актуальными. Эмпатическое воздействие – один из способов сэкономить время и оказать большее речевое воздействие в ходе прочтения лекции в жанре TED.

Изучив материал нескольких лекций в жанре TED в русскоязычной версии, отметим, что многие ораторы для реализации тактики эмпатического отклика аудитории используют следующие речевые тактики: 1) риторический вопрос: почему курильщики не умирают сразу? Каким же образом обеспечить интеграцию нормативов ГТО и нормативов программ по физической культуре? [6,8]; 2)

факт личной биографии, истории о других людях, чей опыт можно взять на вооружение, истории об успехе/провале брендов: однажды, когда мне было 8 лет, отец взял меня на рыбалку. Он надел на меня спасательный жилет и шепнул на ухо: «Ты веришь мне, сынок?» Я кивнул. Он выбросил меня за борт...Было страшно холодно. Поднялась огромная волна. Просто чудовищная...Отец бросился за мной. Чуть позже подлетел береговой самолет охраны. Отец решил, что лучше выбросить меня в открытое море, чем подвергать риску утонуть вместе с лодкой. Так был усвоен истинный смысл слова «доверие» (Полли Висснер. О доверии); 3) высказывание в юмористическом ключе: Капля никотина убивает лошадь. Вот. Тебя же капля никотина не убьет...ты же лошадь (Тед. О вреде...<https://coub.com/view/536fapv9?ysclid=liu61jzjrl936340489>); 4) интерактивное задание: Все присутствующие в этом зале убеждены, что знают свой родной язык... Но лишь постольку, поскольку... Я прочитаю небольшой фрагмент теста в удобном для вас ритме под запись. Вы удивитесь... Удивитесь тексту, возможно... Но более всего вас удивит количество ошибок, которые вы допустили в процессе записи... И это нас с вами наведет на мысль «А так ли хорошо ли мы знаем свой язык» (из личного опыта).

Для придания большей камерности коммуникации, с целью завоевания доверия и уважения аудитории многие ораторы используют местоимения Ты/Вы при описании своих чувств и переживаний. В случаях, когда к концу лекции внимание аудитории ослабевает, лектор использует тактику обращения, директивную фразу с восходящей интонацией, затем выдерживает долгую паузу, тем самым привлекая внимание к последующей информации. Одним из эффективных просодических приемов воздействия является замедление темпа речи, особенно этот прием выглядит выразительно, когда лектор часто «паузирует», тем самым реализуется целевая направленность – привлечь внимание слушателя к содержанию. Грамотное комбинирование различных просодических средств (акцентуация, усиление громкости, высокий нисходящий тон и др.) порождает у реципиента выражение сильных эмоций, в отдельных моментах приводит к катарсису.

Оратор может иметь в своем арсенале излюбленную тему, привлечь к работе своих коллег и, пользуясь случаем, выразил свою благодарность и признательность им. Тем самым реализуется прием стратегии убеждения – компликации, посредством которого достигается камерность общения. Таким образом лектор ввел в сознание аудитории новые знания, выразил свою благодарность публично, отчасти повлиял на изменение своего имиджа в глазах аудитории.

Применение личностного примечания позволяет оратору наладить интерактивность с адресатом, напрямую обратиться к читателю и ввести дополнительный комментарий. В отдельных случаях это создает комический эффект, что влияет на эмоциональный настрой аудитории. Одним из излюбленных приемов завершения лекции по прежнему остается риторический вопрос, который нацелен на вовлечение слушателей в рассуждение с последующим обдумыванием эксплицитно представленных выводов или наметившихся, но выраженных имплицитно.

Использование визуального канала восприятия информации, который мы тоже рассматриваем как один из способов воздействия, позволяет оратору выносить темы, новое знание, в виде картинки/зрительного ряда картинок, а потом добавлял ремю (предикему) путем применения цветового выделения, схематизации с последующим примечанием-ремаркой. Подобные примечания-ремарки позволяют, с одной стороны, создавать диалоговое пространство с реципиентом, где последний вовлечен в действие, то есть становится активной стороной коммуникации, с другой стороны, сокращают дистанцию между участниками коммуникативного акта.

В отдельных случаях, достаточно гармонично и грамотно построенные синтаксические конструкции в комбинации с просодическими средствами порождают невероятный эффект для слушателей. Так, анафорический повтор в ряде конструкций создает ритмичность, созвучность и плавность высказывания, тем самым отделяется паузированием каждый присоединяемый вновь элемент, что создает придает большую экспрессию высказыванию. Ритм сам по себе гипнотически воздействует на слушателей, активизирующий сферы подсознательного. Для достижения эффекта единства всего высказывания применяется частичный параллелизм. Оратор

может ритмизировать высказывание, благодаря чему создается определенный фон для эмоционального выделения нужного отрезка высказывания.

Таким образом, для создания камерности общения «оратор-аудитория» и большего речевого воздействия на аудиторию в публичных лекциях в жанре Ted применяются стратегии речевого воздействия на слушателей. Рассмотренный видеоматериал лекций указанного жанра позволяет нам классифицировать стратегии воздействия следующим образом: комичность ситуации; репрезентация личной истории, истории других людей, истории успеха/провала брендов; юмористичность высказываний и личных комментариев и др. Подобными стратегиями и тактиками достигается активизация эмоционального фона аудитории, развивается эмпатия, возникает заражение с последующим самостоятельным поиском знаний.

Список литературы

1. Былкова С.В. Диалогическое общение как сфера взаимодействия дискурсивных и грамматических факторов / С.В. Былкова, И.А. Кудряшов // *Общественные науки.* – 2017. – №6. – С. 167–178.
2. Иссерс О.С. Речевое воздействие: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Связи с общественностью» / О.С. Иссерс. – 2-е изд. – М.: Флинта: Наука, 2011. – 224 с. – EDN UGEZLX
3. Колмакова В.В. Проблемная лекция в контексте системно-деятельностного подхода к построению образовательных технологий / В.В. Колмакова, Д.Ю. Шалков // *Труды Ростовского государственного университета путей сообщения.* – 2018. – №1. – С. 52–54. – EDN XVBNVJ
4. Косякова Я.С. Роль диалогового обучения в процессе реализации компетенций в рамках преподавания дисциплины «Деловая коммуникация» в техническом вузе // *Образование и педагогика: актуальные вопросы: монография* / Я.С. Косякова, О.Г. Антоновская, А.В. Бесклубная [и др.]; редкол.: Ж.В. Мурзина, О.Л. Богатырева. – Чебоксары: ИД «Среда», 2020. – С. 31–43. EDN TPGCZJ
5. Косякова Я.С. Лекция в контексте диалогового обучения и компетентностного подхода к построению образовательных технологий / Я.С. Косякова,

Е.В. Осипов // Общество, педагогика, психология. Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. – 2020. – С.73–76. – DOI 10.31483/r-96312. – EDN L XKDNV

6. Осипов Е.В. Влияние табакокурения на состояние сердечно-сосудистой и дыхательной систем и уровень адаптационных возможностей организма студентов / Е.В. Осипов, Э.А. Мирзоян, А.В. Мухтарова// Труды Ростовского государственного университета путей сообщения. – 2017. – №3. – С. 85–90. – EDN ZXYJET

7. Осипов Е.В. Практика применения современных технологий симуляционного обучения в процессе подготовки обучающихся в медицинских вузах / Е.В. Осипов // Общество, педагогика, психология: теория и практика. – Чебоксары, 2021. – С. 189–192. – EDN ENKKVW

8. Харламов Е.В. Анализ физической подготовленности студентов согласно нормам всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «готов к труду и обороне» с учетом соматического типа / Е.В. Харламов, С.В. Орлова, О.В. Глущенко [и др.] // Спортивная медицина: наука и практика. – 2017. – Т.7. – №2. – С. 78–83. – DOI 10.17238/ISSN2223-2524.2017.2.78. – EDN ZFTTXN