

УДК 378.147:811.111

## ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ НАВЧАННЯ МАЙБУТНІХ ФІЛОЛОГІВ ПУБЛІЧНОГО ВИСТУПУ АНГЛІЙСЬКОЮ МОВОЮ

У статті публічний виступ розглядається як приклад англomовного усного монологічного персуазивного мовлення, окреслено домінуючу комунікативну стратегію та тактику виступів, які надихають, агітаційних виступів та власне переконливих виступів. Запропоновано модель організації процесу навчання студентів англійського усного монологічного персуазивного мовлення у жанрі публічного виступу.

**Ключові слова:** публічний виступ, монологічне мовлення, персуазивна стратегія, аргументативні тактики, емотивні тактики, оцінні тактики, модель навчання

**Постановка проблеми та актуальність дослідження.** Усна комунікація пронизує усе наше життя. Від здатності здійснювати ефективну міжкультурну комунікацію залежить успішність у професійній діяльності спеціалістів різних профілів, зокрема і майбутніх філологів. Навчання майбутніх філологів усного мовлення передбачає формування здатності здійснювати вільну комунікацію з носіями мови. Говоріння завжди розглядалося як затребуваний вид мовленнєвої діяльності. Переважна більшість студентів визначають говоріння (зокрема монологічне мовлення) як пріоритетний вид мовленнєвої діяльності. У «Загальноєвропейських рекомендаціях» прикладами діяльності говоріння визначені публічні звернення (зокрема, виступи), а також звернення до аудиторії (промови на публічних мітингах, університетські лекції, презентації тощо). Під час виголошення виступів мовець «може продукувати чітко, плавно, зв'язне усне мовлення з ефективною логічною структурою, яка допомагає слухачеві помітити й запам'ятати значущі пункти; може послідовно розвивати аргументацію, підкреслюючи належним чином основні положення там, де це потрібно, з відповідними додатковими деталями; може розвинути досить об'ємну чітку аргументацію, викладаючи і підтримуючи свої погляди, з додатковими аргументами та відповідними прикладами; може побудувати ланцюжок міркувань, наводити різні аргументи «за» і «проти»; під час проголошення публічних виступів говорити швидко, майже без утруднень, застосовуючи наголос та інтонацію з метою точної передачі більш тонких відтінків смислу (Zahalnoyevropeyski rekomendatsiyi 2003: 59-60).

Аналіз навчальних програм з англійської мови для майбутніх філологів показав, що за

час навчання в бакалавратурі студенти повинні ознайомитись з політичними та масмедійними дискурсами в усному жанрі публічного виступу, у якому персуазивність (стратегія переконання) виступає домінуючою комунікативною стратегією.

**Мета** цієї статті – охарактеризувати публічний виступ як приклад англomовного усного монологічного персуазивного мовлення та представити модель навчання студентів англійського усного монологічного персуазивного мовлення у жанрі публічного виступу.

**Виклад основного матеріалу.** Публічний виступ, услід за І. Стерніним, розуміємо як повідомлення, яке може реалізуватися у форматі доповіді (від 3 до 15 хвилин) на суспільних зборах, у державних і суспільних організаціях (на зборах, конференціях, з'їздах) і розкриває важливу суспільно-політичну проблему (Sternyn 2011: 7). Ефективність публічного виступу забезпечується комунікативним зв'язком його формальної і змістової сторін, зокрема, за рахунок інформативності, аргументованості, точності та дотриманням нормативності інтонаційно-лексико-граматичного оформлення, логічності, правильності мовного оформлення, чистоти мови, її виразності, ясності/доступності інформації (Plestsova 2007: 9).

Майбутні філологи повинні оволодіти вміннями складати *коротке повідомлення* (стисле, фрагментарне, або відносно розгорнуте висловлювання на 5-10 хвилин, мета якого полягає у висвітленні певної позиції з того чи іншого питання, а також у необхідності схилити співрозмовника до прийняття рішення на користь оратора); *полемічну промову* (короткий усний виступ тривалістю близько 5 хвилин, присвячений певній проблемі, мета якого є вплив та переконання адресата; основний

зміст такої промови становить висловлення критичної думки/судження її автора з того чи іншого питання); *презентацію* (повідомлення протягом 10–15 хвилин, яке містить рекламу основних, переважно позитивних характеристик предмета, явища, факту, події; основною метою презентації є спонукання реципієнтів до прийняття позитивного рішення щодо презентованого об'єкту) (Plestsova 2007: 12-13).

Ґрунтуючись на цілях публічного виступу, окреслених Т. Плєсцовою (інформування аудиторії, створення нового уявлення про предмет мовлення, переконання слухачів, доказ або спростування певних положень з використанням логічних доводів, спонукання слухачів до певної дії) (Plestsova 2007: 10), а також на класифікації публічних виступів, розробленій І. Стерніним (Sternyn 2011: 140–142), вважаємо доцільним навчати майбутніх філологів публічних виступів суспільного характеру (виступи на мітингах і зборах, морально-етичні виступи, виступи з обговоренням суспільних проблем з пропозицією певного їх вирішення), присвячених актуальним соціальним проблемам. До таких виступів належать:

- а) *виступи, які надихають,*
- б) *агітаційні виступи,*
- в) *власне переконливі виступи.*

Комунікативні стратегії і тактики в публічному виступі орієнтовані на переконання, спонукання реципієнта до вчинення певної дії, спрямовані на виявлення емоцій оратора, встановлення його авторитету, формування емоційного настрою аудиторії. Отже, персуазивність в публічних виступах охоплює домінуючу комунікативну стратегію, релевантну жанру тексту (вона задає концептуально-тематичну установку з орієнтацією на переконання, програмує низку мовленнєвих ходів, спрямованих на переконання). Персуазивна стратегія реалізується у комплексі тактик: аргументативних (логічно пояснити суть того, що відбувається, спонукати партнера з комунікації до роздумів і прийняття необхідної думки), емотивних (здатність створити потрібний настрій, вплинути на емоції адресата), оцінних (переконати адресата шляхом надання оцінки тому, що повідомляється, на основі апелювання до цінностей аудиторії). Тож схарактеризуємо тактики, які використовують оратори під час виголошення виступів, які надихають,

агітаційних виступів, власне переконливих виступів.

Метою *виступів, що надихають*, є створення в адресатів позитивного емоційного настрою, впевненості у правильності своїх дій, вчинків, думок. Для підготовки виступів, що надихають можна запропонувати таку тематику: успіх Вашої кар'єри та правильність вибору; майбутнє країни в наших руках; зміни на краще уже незабаром тощо. Такі виступи виголошуються у форматі обґрунтування або спростування. Відповідно, використовуються аргументативні, емотивні та оцінні тактики: прямої аргументації, непрямой аргументації, посилення на авторитетну думку, націленості на майбутнє, квантифікації (вживання точних даних і цифр), прямого припису до дії, емоційної аргументації, вираження психоемоційного стану, вираження бажань і потреб, підвищення інтенсивності ілюкативної сили, суб'єктивної оцінки, суб'єктивного прогнозування можливих подій.

Метою *агітаційних виступів* є спонукання слухачів до нових дій або припинення певних дій, переконання у необхідності певних дій. Можна запропонувати таку тематику агітаційних виступів у форматі обґрунтування: скажи палінню – ні! перевіряйте якість продуктів харчування, ваш голос на виборах Голови студентського парламенту дуже важливий тощо. Використовуються аргументативні, емотивні та оцінні тактики: прямої аргументації, актуалізації проблеми, вказівки на способи розв'язання проблем, дискредитації, опори на загальнолюдські цінності, квантифікації (вживання точних даних і цифр), прямого припису до дії, емоційної аргументації, вираження психоемоційного стану, вираження бажань і потреб, підвищення інтенсивності ілюкативної сили, суб'єктивної оцінки, суб'єктивного прогнозування можливих подій, суб'єктивної оцінки та актуалізації адресантом свого рольового статусу.

Метою *власне переконливих виступів* є прийняття певного погляду, оцінки подій, думки. Для навчання майбутніх філологів можуть бути використані такі теми власне переконливих виступів у форматі обґрунтування / спростування: шляхи боротьби з корупцією мають позитивні тенденції, конкуренція – основа розвитку економіки країни, роль іноземних мов сьогодні тощо. Під час виступу використо-

вуються аргументативні, емотивні та оцінні тактики: прямої аргументації, непрямой аргументації, посилання на авторитетну думку, дискредитації, націленості на майбутнє, квантифікації, прямого припису до дії, емоційної аргументації, психоемоційного стану, вираження бажань і потреб, підвищення інтенсивності ілюкативної сили, суб'єктивної оцінки, суб'єктивного прогнозування можливих подій, суб'єктивної оцінки лінії поведінки адресата, суб'єктивної оцінки та актуалізації адресантом свого рольового статусу.

Навчання майбутніх філологів англійського усного монологічного персуазивного мовлення у жанрі публічного виступу буде ефективним за умови використання моделі організації процесу навчання англійського усного монологічного персуазивного мовлення в жанрі публічного виступу.

Услід за А. Щукіним, *модель* організації навчального процесу розуміємо як індивідуальну інтерпретацію викладачем на заняттях методу навчання відповідно до конкретних цілей та умов роботи (Shchukyn 2004: 159).

Модель процесу навчання майбутніх філологів англійського усного монологічного персуазивного мовлення у жанрі публічного виступу, услід за М. Заболотною, Н. Майєр, Р. Мартіновою, вибудовуємо на основі низки компонентів: цілі навчання та очікуваний результат, об'єкт навчання майбутніх філологів англійського усного монологічного персуазивного мовлення у жанрі публічного виступу; суб'єкти навчання; навчальна дисципліна, в межах якої побудовано модель навчання; елементи навчання – мовні та мовленнєві; зміст, методи, форми організації навчання; форми контролю навчальної діяльності студентів під час аудиторної і позааудиторної роботи (Zabolotna 2015, Maууer 2011, Martynova 2004).

**Головною метою** навчання англійського усного монологічного персуазивного мовлення майбутніх філологів є формування умінь вільно користуватися персуазивними (аргументативними, емотивними, оцінними) тактиками мовлення, умінь впливати на думки, почуття, оцінку співрозмовника, переконувати його, використовуючи вербальні, паравербальні та невербальні засоби комунікації.

**Очікуваний результат:** студенти володіють теоретичними знаннями про структурно-композиційні, лінгвостилістичні, прагматич-

ні та тактичні особливості англійського усного монологічного персуазивного мовлення; студенти можуть продукувати монологічне персуазивне мовлення в жанрі публічного виступу, використовуючи тактики аргументування, повного/часткового спростування, полеміки та релевантні їм мовні засоби; студенти здатні говорити вільно, без ускладнень, чітко, акцентувати увагу на головному, з урахуванням норм і правил персуазивної комунікації носіїв мови; студенти здатні до рефлексії власного персуазивного мовлення; студенти можуть автономно аналізувати чуже персуазивне мовлення, визначати в ньому тактики та мовні засоби їх реалізації з метою подальшого їх використання у своєму мовленні.

**Об'єктом** навчання у нашому дослідженні є усні монологи з домінантною персуазивною стратегією в жанрі публічного виступу.

**Суб'єкти** навчання – студенти вищих навчальних закладів України 4-го року навчання рівня вищої освіти «бакалавр» (1-2 семестри) (спеціальність 6.020303 «Філологія»).

**Елементи** навчання: вербальні (лексичні, граматичні, фонетичні одиниці, стилістичні тропи і фігури), паравербальні засоби (інтонація, темп мовлення, гучність), невербальні засоби (жести, міміка, рухи тіла, зображення), які характерні для англійського усного персуазивного мовлення. Мовленнєві: читання; аудіювання, монологічне мовлення.

**Зміст** навчання: декларативні *знання* про особливості англійського усного монологічного персуазивного мовлення; лексичні, граматичні, фонетичні, лінгвосоціокультурні, стилістичні *навички*; інтерпретаційні, організаційно-прогностичні, лінгвостилістичні, стратегічно-прагматичні, жанрово-композиційні, соціокультурні, тактичні та текстово-продуктивні *вміння*.

**Методи** навчання: метод вправлення, метод проектів.

**Форми організації** навчання: самостійна робота у форматі тренувань та підготовки до проектів, практичні заняття у форматі тренувань та у форматі виголошення та аналізу проектів.

**Форми контролю:** поточний (підсумковий), усний/письмовий, індивідуальний, контроль з боку викладача, самоконтроль, взаємоконтроль та самокорекція.

**Норми часу:** Для реалізації цієї моделі необхідно 20 годин, з них 10 годин аудиторних і 10 годин самостійної роботи.

Пропонуємо короткий зміст аудиторних та позааудиторних занять з **навчання публічного виступу**.

**I заняття** – виконання студентами рецептивних аналітичних завдань на читання та рецептивних аналітичних завдань на аудіювання. Студенти читають та слухають у форматі відеофонограми тексти публічних виступів (виступи, які надихають, агітаційні виступи, власне переконливі виступи). Для аудиторної роботи 2 тексти, що надихають (усний і писемний), 1 зразок тексту агітаційного виступу (писемний). Студенти аналізують композиційні, жанрово-стилістичні, паравербальні, невербальні, тактичні, прагматичні особливості означених текстів. Слід особливо звернути увагу на визначенні особливостей персуазивних тактик. Студенти працюють у міні-групах.

Для самостійної роботи пропонуємо 1 текст агітаційного виступу (аудіотекст), 2 власне переконливі виступи (усний і писемний). Кожен студент виконує завдання індивідуально.

**II заняття** – перевірка завдань, винесених для самостійної роботи; виконання студентами некомунікативних вправ та умовно-комунікативних репродуктивних вправ. Під час аудиторної роботи студенти виконують цикл вправ тактико-умовно-комунікативного етапу, присвячених навчанню власне переконливих виступів. Студенти виконують завдання у міні-групах.

Під час самостійної роботи студенти виконують аналогічний цикл вправ, присвячених формуванню навчанню виступів, які надихають, та агітаційних виступів. Кожен студент виконує завдання індивідуально.

**III заняття** – перевірка завдань, винесених для самостійного опрацювання. В аудиторії студенти обирають для опрацювання лише 1 тип власне переконливого виступу. Студенти виконують завдання індивідуально. Власне переконливий виступ за зразком триває в середньому 8-10 хвилин. Студенти виголошують свої промови у міні-групах.

Для самостійної роботи пропонуємо підготувати перекази виступів, які надихають, агітаційних виступів. Кожен студент обирає найкращий зразок і готує виступ самостійно.

**IV заняття** – виконання умовно-комунікативних рецептивно-репродуктивних завдань на виголошення промов з дотриманням домінантною персуазивної стратегії. Студенти виголошують підготовлені самостійно перекази виступів, які надихають, агітаційних виступів; в аудиторії відбувається заслуховування та аналіз виступів за запропонованою формою зворотнього зв'язку (організація рефлексії).

Для самостійного опрацювання студенти одержують завдання – підготувати міні-групою презентацію у жанрі публічного виступу (на вибір: виступ, який надихає, агітаційний чи власне переконливий виступ). Кожна міні-група готує 1 публічний виступ.

**V заняття** – презентація та обговорення проектів (публічних виступів). Тривалість презентації – 15-20 хвилин. Кожен студент доповідає ту частину проекту, яку він підготував. Після кожної презентації триває її аналіз та обговорення.

**Висновки.** Отже, у процесі навчання майбутніх філологів іноземної мови персуазивність розглядається як домінантна комунікативна стратегія. В контексті означеної стратегії студенти повинні оволодіти низкою аргументативних, емотивних та оцінних тактик. Навчання майбутніх філологів персуазивного мовлення має здійснюватися на основі політичного та масмедійного дискурсів у жанрі публічного виступу (виступи, які надихають, агітаційні виступи, власне переконливі виступи). У статті представлено модель навчального процесу англійського усного монологічного персуазивного мовлення у жанрі публічного виступу, яка призначена для вищих навчальних закладів (спеціальність 6.020303 «Філологія») рівня вищої освіти «бакалавр».

## References

Martynova R. (2004). *Tsilisna zahal'no-dydaktychna model zmistu navchannya in-ozemnykh mov* (Мартинова Р. Ю. Цілісна загальнодидактична модель змісту навчання іноземних мов). Kyiv: Vyshcha shkola. Print.

Mayyer N. (2011) *Model organizatsiyi navchalnoho protsesu dlya samostiynoho ovolodinnya frankomovnym dilovym pysemnym spilkuvanyam maybutnimy dokumentoznavttsyamy z vykorystannyam dystantsiynykh tekhnolohiy*. (Майєр Н. Модель організації навчального

процесу для самостійного оволодіння франкомовним діловим писемним спілкуванням майбутніми документознавцями з використанням дистанційних технологій). *Osvita rehionu: politolohiya, psykholohiya, komunikatsiyi*. № 5. Web. 04 Aug. 2017.

Plestsova, Tatiana Alekseevna (2007). *Formyrovanye umeniy publychnoho vystupleniya na professionalnuyu temu: angliyskiy yazyk, neyazykovou vuz, prodvynutiy etap obuchenyya* (Плесцова Т. А. Формирование учений публичного выступления на профессиональную тему: английский язык, неязыковой вуз, продвинутый этап обучения). Diss. Moscow State Linguistic U. Abstract. Print.

Sternyn I. A. (2011). *Praktycheskaya rytoryka v obyasnennyakh i upravlyennyakh dlya tekhn, kto khochet nauchytsya govoryt* (Стернин И. А. Практическая риторика в объяснениях и

упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить). Voronezh: Istoky, Print.

Shchukyn A. N. (2004). *Obuchenye ynostrannym yazykam: teoriya i praktika* (Щукин А. Н. Обучение иностранным языкам: теория и практика). Moscow: Fylomatys, Print.

Zabolotna, Maryna Ihorivna. (2015) *Metodyka navchannya audiyuvannya anglo-movnykh publitsystychnykh tekstiv starshoklasnykiv v umovakh profil'noho navchannya* (Заболотна М. І. Методика навчання аудіювання англomовних публіцистичних текстів старшокласників в умовах профільного навчання). Diss. Taras Shevchenko National University of Kyiv. Print.

*Zahalnoyevropeyski rekomendatsiyi z movnoyi osvity: vuvchennya, vykladannya, otsinyuvannya* (2003). (Загальноєвропейські рекомендації з мовної освіти: вивчення, викладання, оцінювання). Kyiv: Lenvit, Print.

## TEACHING PUBLIC SPEAKING TO PHILOLOGY MAJORS: ORGANIZING THE PROCESS

**Svitlana Bilous**

Foreign Languages Department of Law Faculty, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

### Abstract

**Background:** Developing speaking skills has always occupied a prominent place in foreign languages programmes. But nowadays, mastering public speaking has become an urgent need for Philology majors. It is therefore timely to research the communicative strategies used in public speeches and suggest the model for teaching public speaking to undergraduate students.

**Purpose:** The purpose of the article is to characterise public speeches as samples of English persuasive speaking and develop the model for teaching public speaking to Philology majors.

**Results:** Public speaking employs persuasion as a key communication strategy. The persuasive strategy is realized through argumentative techniques (explaining logically the subject matter and encouraging the communication partner to accept necessary ideas), emotional techniques (creating the appropriate atmosphere and affecting the audience emotionally), value-based techniques (used to convince the audience by providing an assessment of the event).

The article differentiates the types of public speeches (inspiring speeches, propaganda, persuasive speeches) in the political and mass media contexts. In the process of training, students are supposed to master effective argumentative, emotive and value techniques as well as relevant verbal, nonverbal and paraverbal communication means to produce public speeches in English.

**Discussion:** Public speeches have been identified as effective material to teach persuasive speaking to Philology majors. The model of teaching public speaking to undergraduate students has been discussed.

**Keywords:** Public speaking, monologue, persuasive strategy, argumentative technique, emotive technique, value-based technique, model of teaching.

### Vitae

Svitlana Bilous, Department of Foreign Languages, Law Faculty, Taras Shevchenko National University of Kyiv. Her areas of research interests include communicative strategies, rhetoric, English for academic purposes, English for specific purposes.

**Correspondence:** svetabilous@gmail.com