



а)

б)

Рисунок 1 — Пример упражнений на усвоение слов

В качестве итогового упражнения в веб-приложении Quizlet была разработана игра-гравитация, где учащимся за определенное количество времени необходимо успеть записать слова, например, дать определение появляющемуся на экране слову.

Особенности разработанных упражнений: простота содержания и графики, повышение интереса и занимательности, потенциал для развития памяти, постоянная доступность.

Заключение. Веб-приложение Quizlet способствует формированию лексической компетенции посредством интерактивного обучения на основе цифровых карточек с разноплановыми заданиями на запоминание и применение лексических единиц.

Список цитируемых источников

1. Александров, К. В. Мультимедийный комплекс как средство обучения лексической стороне иноязычной речи студентов лингвистического вуза (на материале нем. яз.) : автореф. дис. ... канд. пед. наук / К. В. Александров. — Н. Новгород, 2009. — 22 с.
2. Стародубцева, О. Г. Лексическая компетенция как языковая основа профессионально-коммуникативной компетенции студентов неязыкового вуза / О. Г. Стародубцева // Бюл. сибир. медицины. — 2013. — Т. 12, № 3. — С. 127—131.
3. Сиземина, А. Е. Методика развития лингвистической компетенции студентов лингвистического вуза на основе формирования мотивационной базы обучающихся : автореф. дис. ... канд. пед. наук / А. Е. Сиземина. — Н. Новгород, 2009. — 22 с.
4. Шапов, А. Н. Лексические навыки устной речи и чтения — основа семантической компетенции обучаемых / А. Н. Шапов // Иностр. яз. в шк. — 2007. — № 4. — С. 57—63.
5. Бронская, В. С. Теоретические основы формирования лексической компетенции школьников / В. С. Бронская // Изв. ПГПУ им. В. Г. Беллинского. Серия : Общественные науки. — 2012. — № 28. — С. 705—706.
6. Английский язык / Английская мова : учеб. пособие для 10-го кл. гимназий и лицеев с белорус. и рус. яз. обучения (с электр. прил.) / Н. В. Демченко [и др.]. — Минск : Выш. шк., 2014. — 310 с.
7. Английский язык / Английская мова : учеб. пособие для 11-го кл. гимназий и лицеев с белорус. и рус. яз. обучения (с электр. прил.) / Н. В. Демченко [и др.]. — Минск : Выш. шк., 2015. — 374 с.

УДК 811

А. С. Потёмкина, А. А. Савко

Учреждение образования «Барановичский государственный университет», Барановичи

ЯЗЫКОВОЕ ВЫРАЖЕНИЕ УБЕЖДЕНИЯ В ПРЕДВЫБОРНЫХ РЕЧАХ Д. ТРАМПА

Введение. Успех в коммуникации зависит от умения эффективно владеть логикой, психологией и речью. Речи здесь принадлежит не последнее место, поскольку информация доносится до слушателя в основном посредством речи. Однако необходимо найти такую форму выражения, которая позволила бы сделать речь убедительной именно для того, на кого она направлена. Особенно сложно этого добиться во время публичных выступлений и дебатов.

Стратегия общения реализуется в речевых тактиках — речевых приемах, позволяющих достичь поставленные цели в конкретной ситуации. Речевая тактика означает особый ход в построении речи при выражении различных эмоциональных состояний и достижении поставленной цели [1].

Актуальность данной работы определяется в первую очередь возникновением научного интереса, направленного на исследование речевой тактики «убеждение» в коммуникативной практике современного политического деятеля, а также более детальное рассмотрение и изучение ее употребления, что немаловажно, для более пристального внимания к содержанию речи политика, а не к субъективной оценке его личности.

Цель работы — изучить речевую тактику «убеждение» и выявить особенности ее языкового выражения в американском политическом диалоге на примере предвыборных речей Д. Трампа.

Основная часть. Как оказалось, речевая техника «убеждение» в речи бывшего кандидата на пост президента США и нынешнего президента США Д. Трампа реализуется через страх. Страх — очень сильная эмоция, которая привлекает внимание как ни одна из других эмоций, и человек сразу фокусируется на том, что его пугает.

Методом сплошной выборки предвыборных речей Д. Трампа мы проанализировали его высказывания. В одной из своих речей на дебатах Дональд Трамп говорит:

There's a great hatred toward Americans by large segments of the Muslim population. Twenty-five percent agree that violence against Americans, here in the United States, is justified. Sharia authorizes murder against non-believers, beheadings, and more unthinkable acts. It's gonna get worst and worst. You're gonna have more World Trade Centers. It's gonna get worst and worst, folks [2].

Как видно, Д. Трамп убеждает аудиторию, одновременно ее запугивая. Он говорит о том, что существует большая угроза со стороны мусульманского народа в отношении американцев, приводит статистические данные о том, что четверть населения США согласны с тем, что жестокость в отношении американцев необоснованно оправдывается. Также он упоминает, что именно шариат виновен в различных неправомерных действиях в отношении граждан Соединенных Штатов. Завершает данное высказывание утверждение о том, что ситуация будет лишь ухудшаться: автор имплицитно, что он, став президентом США, нашел бы решение данной проблемы.

В следующей речи Д. Трамп убеждает избирателей:

When Mexico sends his people, they're not sending their best. They're bringing drugs. They're bringing crime. They're rapists...They're taking our jobs. They're taking our money...Syrians are now being caught at the southern border. We don't know who they are; could be ISIS...I would never have made that horrible, disgusting, incompetent deal with Iran. They're a terrorist nation [3].

Здесь он говорит о том, что Мексика приносит в США лишь противозаконные явления, осуждая мексиканцев. Также Д. Трамп высказывает свои подозрения по поводу принадлежности сирийцев к ИГИЛ (запрещенная террористическая организация). Помимо этого он осуждает Иран.

Среди лексических языковых средств убеждения мы можем выделить:

1) употребление в речи эмоционально окрашенных слов, синонимичных в своих значениях, отличающихся степенью экспрессии.

Пример 1: *There's a great **hatred** toward Americans by large segments of the Muslim population. Twenty-five percent agree that **violence** against Americans, here in the United States, is justified. Sharia authorizes **murder** against non-believers, **beheadings**, and more unthinkable acts* [2].

Пример 2: *They're bringing **crime**, I would never have made that **horrible, disgusting, incompetent** deal with Iran* [3].

2) использование метонимии — слова или словосочетания, используемого для замены другого на основе смежности их значений, как в примерах 3 и 4.

Пример 3: *Twenty-five percent agree that violence against Americans, here in the United States, is justified* [2];

Пример 4: *When Mexico sends his people, they're not sending their best* [3];

3) использование персонификации как вида метафоры — представление объектов, отвлеченных понятий в образе действующих лиц.

Пример 5: *Sharia authorizes murder against non-believers, beheadings, and more unthinkable acts* [2];

4) использование сленга — слов или выражений, обозначающих уже существующие слова, употребляемые различными социальными объединениями, как апелляции к американцам.

Пример 6: *It's **gonna** get worst and worst. You're **gonna** have more World Trade Centers. It's **gonna** get worst and worst, folks* [2];

5) употребление слов с отрицательными приставками с целью усиления негативного отношения к предмету обсуждения, как в примерах 7 и 8.

Пример 7: *Sharia authorizes murder against **non-believers, beheadings, and more unthinkable** acts* [2].

Пример 8: *I would never have made that **horrible, disgusting, incompetent** deal with Iran. They're a terrorist nation* [3];

6) употребление климакса — фигуры речи, состоящей в таком расположении частей высказывания, что каждая последующая часть оказывается более насыщенной, чем предыдущая; для усиления эмоционального эффекта на аудиторию.

Пример 9: *I would never have made that **horrible, disgusting, incompetent** deal with Iran. They're a **terrorist nation*** [3].

Заключение. Изучение языковых средств убеждения в политическом диалоге позволяет выяснить, что данная речевая тактика реализуется на уровне лексических средств через использование эмоционально

окрашенных слов, метафорических и сленговых выражений, морфологически подобранных слов. Убеждение может выражаться как вербально, так и невербально. При этом задействуются мимика, жесты, темп говорения, тон голоса, намеренное ускорение и замедление реплик, паузы.

Однако данный список языковых средств на лексическом уровне не окончательный и не претендует на завершенность, он лишь описывает результаты нашего исследования на данном этапе.

Список цитируемых источников

1. Основы социальной работы : учебник / отв. ред. П. Д. Павленок. — М. : ИНФРА-М, 1999. — 368 с.
2. Donald Trump. Republican Presidential Debate. CNN News [Электронный ресурс] // Международный Интернет-портал YouTube. — Режим доступа: <http://www.YouTube.com/>. — Дата доступа: 14.01.2019.
3. Donald Trump vs. Jeb Bush at Republican Debate (12-15-15) [Электронный ресурс] // Международный Интернет-портал YouTube. — Режим доступа: <http://www.YouTube.com/>. — Дата доступа: 14.01.2019.

УДК 378.147

А. В. Прадун, Е. В. Шабусова

Учреждение образования «Барановичский государственный университет», Барановичи

СООТВЕТСТВИЕ ЧИТАТЕЛЬСКИХ ИНТЕРЕСОВ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ У БУДУЩИХ УЧИТЕЛЕЙ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА МОТИВАЦИОННЫХ УМЕНИЙ

Введение. Основу функционирования любого вида деятельности составляет мотивационно-побудительный компонент, наличие которого во многом обеспечивает ее эффективность. В рамках профессиональной деятельности учителя иностранного языка этот аспект проявляется посредством включения в систему профессиональных умений такой группы, как «мотивационные умения» [1, с. 17]. Необходимо пояснить, что мотивационные умения подразумевают способность «показать значимость своего предмета в жизни современного общества», «раскрыть значимость владения иностранным языком для каждого конкретного ученика», «заинтересовать учеников процессом овладения иноязычной культурой», «мотивировать учащихся к выполнению тех или иных заданий в любом виде речевой деятельности», «привлечь к коллективной работе малоинициативных, ленивых, особо одаренных, неорганизованных и подобных учащихся, “провоцируя” их к речевой деятельности», «мотивировать учеников к дальнейшему самостоятельному овладению иноязычной культурой» [1, с. 33—34]. Указанные умения учителя иностранного языка в полной мере применимы к процессу обучения учащихся иноязычному чтению.

Основная часть. При этом следует предположить, что учет личностно значимых интересов в реализации профессионально обусловленных целей и задач, часто заданных извне, в значительной мере будет способствовать повышению эффективности как самой профессиональной деятельности, так и процесса овладения компонентами данной деятельности, положенными в основу ее функционирования. Иначе говоря, если при осуществлении деятельности по обучению учащихся чтению на иностранном языке (например, в ходе производственной (преддипломной) практики) будет учтено соответствие читательских интересов будущего учителя интересам обучающихся, это выступит фактором эффективности формирования у него мотивационных умений.

Следовательно, представляется целесообразным изучить и сопоставить читательские интересы учащихся III ступени общего среднего образования и студентов I—II курсов, которые условно могут быть отнесены к одной возрастной категории. В качестве основного метода исследования на описываемом этапе было использовано анкетирование, позволившее определить соотношение между включенными в учебную программу по иностранным языкам и образовательный стандарт высшего образования стилями иноязычных текстов и реальными читательскими интересами школьников и студентов.

Необходимо отметить, что в соответствии с учебной программой по иностранным языкам учащиеся X—XI классов должны с разной полнотой, точностью и глубиной в зависимости от вида чтения понимать содержание «несложных аутентичных художественных, научно-популярных и публицистических текстов» [2].

В целях определения соотношения между перечисленными выше стилями иноязычных текстов и реальными читательскими интересами школьников было проведено анкетирование учащихся классов филологического направления ГУО «Лицей № 1 г. Барановичи» (данные получены при содействии Ю. А. Ващилко, учителя английского языка первой категории; обработаны Е. В. Шабусовой). Количество респондентов составило 74 человека, из них: 50 учащихся 11-х классов, 24 учащихся 10-х классов.

Вопрос анкеты для учащихся предполагал выполнение следующего задания: «Оцените в баллах виды текстов, которые Вы читаете на иностранном языке (1 — не нравятся, 2 — нравятся, 3 — очень нравятся): 1) художественные тексты; 2) научно-популярные тексты; 3) публицистические (общественно-